

DE LA MANIERE
DE NEGOCIER,
AVEC
LES SOUVERAINS.

*De l'utilité des Négociations, du choix
des Ambassadeurs & des Envoyés,
& des qualités nécessaires pour réussir
dans ces emplois.*

Par Monsieur DE CALLIERES,

NOUVELLE EDITION,
considérablement augmentée par M. ***

PREMIERE PARTIE.

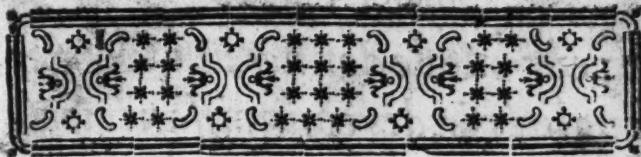


A LONDRES,

Chez JEAN NOURSE.

1750.

223



A S. A. R.
MONSIEUR
LE DUC D'ORLEANS
REGENT DU ROYAUME.

MONSIEUR,

*L'OUVRAGE que j'ai
l'honneur de présenter à V. A. R.*

EPÎTRE.

à pour but de donner une idée des qualités & des connaissances nécessaires pour former de bons Négociateurs , de leur marquer les routes qu'ils doivent suivre & les écueils qu'ils doivent éviter , & d'exhorter ceux qui se destinent aux Ambassades à se rendre capables de remplir dignement des emplois aussi importans & aussi difficiles avant que de s'y engager.

L'honneur que le feu Roi m'a fait de me charger de ses ordres & de ses pleins pouvoirs pour diverses négociations , particulièrement pour celles des traités de paix conclus à Riswick , a redoublé l'attention que j'ai eue

EPÎTRE.

*dès mes jeunes ans à m'instruire
des forces, des droits, & des pré-
tentions de chacun des princi-
paux Princes & Etats de l'Eur-
ope, de leurs différens intérêts,
des formes de leurs gouverne-
mens, des causes de leurs liaisons,
& de leurs démêlés; & des traités
qu'ils ont fait entr'eux, afin de
mettre en œuvre ces connoissan-
ces dans les occasions du service
du Roi & de l'Etat.*

*Après la perte que la France
vient de faire de ce Grand Roi,
dont le regne a été si glorieux &
si triomphant, elle avoit besoin de
la main de Dieu, qui l'a tou-
jours soutenue dans les nécessités
les plus pressantes. Il falloit pour*

EPÎTRE.

appuyer la minorité du Roi , qui
est monté sur le Trône par droit
de succession , que cette main tou-
te-puissante eût formé un Prince
du même Sang , d'un courage hé-
roïque & aussi grand que sa naif-
fance , plein d'un parfait amour
pour les Peuples de ce grand
Royaume , d'un génie assez vaste
& assez étendu pour fournir à
tous leurs besoins , & pour redres-
ser quantité de désordres que les
malheurs d'une longue & pénible
guerre avoient introduits sur la
fin du dernier Regne . Enfin il
falloit une intelligence supérieu-
re à tous les emplois , une capa-
cité sans bornes , des lumières vi-
vantes , claires & distinctes , & une

E P I T R E.

activité infatigable qui se multiplie à proportion des nécessités de l'Etat , & tout cela réuni dans la personne d'un Prince toujours juste, toujours aimable, toujours bienfaisant, & qui a formé en lui le caractère d'un véritable Pere de la Patrie. Ce sont ces traits si vivement & si profondément marqués en Vous , M O N S E I - G N E U R , qui font que toute la France est venue en foule se soumettre avec une entiere confiance & une pleine sécurité à tous vos Ordres, qu'elle en attend tout son repos , & tout son bonheur , & qu'elle vous prédit & vous annonce par avance pour digne prix de vos bienfaits , une gloire

EPITRE.

qui passera jusqu'à la postérité la plus réculée. Je suis avec un profond respect, & avec un zèle & un attachement singulier,

MONSIEUR,

De V. A. R.

Le très-humble, & très-obéissant
& très-fidèle serviteur,
DE CALLIERES.

DE



DE
LA MANIERE
DE NÉGOCIER
AVEC
LES SOUVERAINS.

CHAPITRE I.

Dessein de l'Ouvrage : Importance des Négociations.

LART de négocier avec les Souverains est si important, que la fortune des plus grands Etats dépend souvent de la bonne ou de la mauvaise conduite & du

A

z De la maniere de négocier
degré de capacité des Négocia-
teurs qu'on y emploie , ainsi les
Princes & leurs principaux Mi-
nistres ne peuvent examiner avec
trop de soin les qualités natu-
relles & acquises des sujets qu'ils
envoyent dans les Pays étran-
gers pour y entretenir une bon-
ne correspondance avec leurs
Maîtres, pour y faire des Traités
de Paix,d'Alliances,de Commer-
ce & d'autres espèces, pour em-
pêcher ceux que les autres Puif-
fances pourroient y conclure au
préjudice de leur Prince , & gé-
néralement pour prendre soin
de tous les intérêts qu'on y peut
menager dans les diverses con-
jonctures qui se présentent.

Tout Prince Chrétien doit
avoir pour maxime principale de
n'employer la voye des armes ,
pour soutenir ou faire valoir ses
droits , qu'après avoir tenté &

épuisé celle de la raison & de la persuasion ; & il est de son intérêt d'y joindre encore celle des bienfaits qui est le plus sûr de tous les moyens pour affermir & pour augmenter sa puissance ; mais il faut qu'il se serve de bons ouvriers qui sçachent les mettre en œuvre pour lui gagner les cœurs & les volontés des hommes, & c'est en cela principalement que consiste la science de la négociation.

Notre Nation est si belliqueuse, qu'elle ne connoît presque point d'autre gloire ni d'autres honneurs que ceux qui s'acquierent par la profession des armes. De-là vient que la plupart des François, qui ont quelque naissance & quelqu'élevation, s'appliquent avec soin à acquérir les connaissances qui peuvent les avancer dans la guerre,

¶ *De la maniere de négocier*
& qu'ils négligent de s'instruire
des divers intérêts qui partagent
l'Europe, & qui sont les sources
des guerres fréquentes qui s'y
font.

Cette inclination & cette ap-
plication naturelle à notre Na-
tion , fait qu'il s'éleve frequem-
ment parmi nous de bons Of-
ficiers Généraux , & on ne doit
pas s'en étonner , si on considère
que nul homme de qualité ne
peut devenir Officier Général
dans les Armées du Roy , qu'il
n'ait passé par les degrés où il
a appris son métier par le long
exercice qu'il en a fait.

Il n'en est pas de même des
bons Négociateurs ; ils sont plus
rares parmi nous , parce qu'on
n'y a point encore établi de dis-
cipline & de regles certaines ,
pour instruire de bons Sujets
dans les connoissances nécessai-

avec les Souverains.

res à ces sortes d'emplois , & qu'au lieu d'y être élevés par degréz , & à proportion de leur experience , comme dans les emplois de la guerre , on voit souvent des hommes qui ne sont jamais sortis de leurs pays , qui n'ont eu aucune application à s'instruire des affaires publiques & d'un génie médiocre , devenir pour leur coup d'essai Ambassadeurs dans des Pays dont ils ne connoissent ni les intérêts , ni les loix , ni les mœurs , ni la langue , ni même la situation.

Cependant il n'y a peut-être point d'emploi plus difficile à bien faire que celui-là , il y faut de la pénétration , de la dextérité , de la souplesse , une grande étendue de connoissances , & surtout un juste & fin discernement , & il n'est pas surprenant

A iij

6 *De la maniere de négocier*
que des hommes qui s'engagent
dans ces emplois pour jouir du
titre & des appointemens , &
qui n'ont pas la moindre idée
de tous les devoirs qui y sont
attachés , y fassent un appren-
tissage souvent très-préjudicia-
ble aux affaires qu'on leur con-
fie.

Ces Négociateurs novices ,
s'enyvrent d'ordinaire des hon-
neurs qu'on rend en leur per-
sonne à la dignité des Maîtres
qu'ils représentent , semblables
à cet âne de la Fable , qui re-
cevoit pour lui tout l'encens
qu'on brûloit devant la Statue
de la Déesse qu'il portoit. Cela
arrive sur-tout à ceux qui sont
emploiés par un grand Prince,
auprès d'un Prince inférieur en
puissance ; ils mêlent dans leurs
discours des comparaisons odieu-
ses & des menaces indirectes, qui

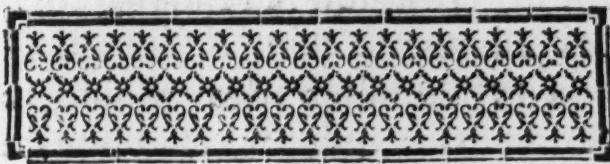
Iui font trop sentir sa foibleſſe ,
& qui ne manquent gueres de
leur attirer leur averſion ; & ils
reſemblent plûtôt à des *He- rauts d'Armes* , qu'à des Ambaſ-
ſadeurs , dont le but principal
doit être d'entretenir une bonne
correspondance entre leur Maî-
tre & les Princes vers lesquels
ils font envoyés , & qui ne doi-
vent leur repréſenter ſa puiffan-
ce que comme un moyen de
maintenir ou d'augmenter la
leur , au lieu de s'en ſervir à les
abaiffer & à exciter leur reſlen-
timent & leur jalouſie.

Ces inconveniens joints à plu-
ſieurs autres qu'on a vû arriver
du manque de capacité & de la
mauvaise conduite de plusieurs
Sujets emplois par divers Prin-
ces à traiter les Affaires publi-
ques, donnent lieu de croire qu'il
ne ſera pas inutile d'écrire quel-

8 *De la maniere de négocier*
ques observations sur la manière
de négocier avec les Souverains
& avec leurs Ministres , sur les
qualités nécessaires à ceux qui
se destinent à ces sortes d'em-
plois , & sur les moyens de bien
choisir les Sujets les plus propres
aux Pays où on les envoie , & à
la nature des Affaires qu'on leur
confie.

Mais avant que d'entrer dans
ce détail ; il est bon d'expliquer
combien il est utile , & même
nécessaire aux Souverains , &
surtout à ceux qui gouvernent
de grands Etats , d'entretenir de
nouvelles négociations dans les
Pays voisins & éloignés ouverte-
ment ou secrètement , durant la
paix & durant la guerre.





DE L'UTILITE'
DES
NEGOCIATIONS.

CHAPITRE II.

POUR bien connoître de quelle utilité peuvent être les Négociations , il faut considérer que tous les Etats dont l'Europe est composée , ont entre eux des liaisons & des commerces nécessaires qui font qu'on peut les regarder comme des membres d'une même République , & qu'il ne peut presque point arriver de changement considérable en quelques - uns de ses membres qui ne soit capa-

A v.

10 *De la maniere de négocier
ble de troubler le repos de tous
les autres.*

Les démêlés des moindres Souverains jettent d'ordinaire de la division entre les principales Puissances , à cause des divers intérêts qu'elles y prennent , & de la protection qu'elles donnent aux Partis différens & opposés ; l'Histoire est pleine des suites de ces divisions qui ont eu souvent de foibles commençemens , aisés à étouffer dans leur naissance , & qui ont causé dans la suite des guerres sanglantes dans les principaux Etats de la Chrétienté ; ces liaisons & ces dépendances nécessaires qui se trouvent entre ces différens Etats obligent les Souverains & ceux qui gouvernent , d'y entretenir sans cesse des Négociateurs pour découvrir tout ce qui s'y passe , & pour en être informés

avec diligence & avec exactitude ; & l'on peut dire que cette connoissance est l'une des plus importantes & des plus nécessaires pour bien gouverner un Etat ; parce que le repos du dedans dépend des bonnes mesures que l'on prend au-dehors pour y faire des amis capables de s'opposer aux desseins de ceux qui voudroient entreprendre de le troubler , & qu'il n'y a point d'Etat si puissant par lui-même , qui n'ait besoin d'alliés pour résister aux forces des autres Puissances ennemis , ou jaloufes de sa prospérité , lorsqu'elles s'unissent contre lui.

Un Négociateur éclairé & appliqué , sert non-seulement à découvrir les projets & les cabales qui se forment contre les intérêts de son Prince dans le Pays où il négocie , mais encore

A vi

De la manière de négocier
à les dissiper en lui donnant les
avis nécessaires pour en empê-
cher les suites ; il est aisé de faire
échouer les plus grandes entre-
prises , lorsqu'on les découvre
dès leur naissance ; & comme
elles ont besoin de plusieurs
ressorts pour les faire mouvoir ,
il n'est presque pas possible de les
cacher à un Négociateur atten-
tif , qui se trouve dans les lieux
où elles se forment.

Un habile Négociateur sait
profiter des diverses dispositions
& des changemens qui arrivent
dans le Pays où il est , non-
seulement pour y traverser les
desseins contraires aux intérêts
de son Prince , mais encore pour
y acheminer d'autres desseins
qui lui sont avantageux , & il y
produit par son industrie des
changemens favorables aux Af-
faires dont il est chargé ; une

seule conjoncture bien mise en œuvre , est capable de récompenser au centuple le Prince qu'il sert , des dépenses médiocres qu'il a faites pour être bien instruit de ce qui se passe chez tous ses voisins , & les liaitons que ses Négociateurs habiles & bien choisis font dans les divers pays où il les envoie , ne peuvent manquer de lui être très-utiles à plusieurs usages pour le présent & pour l'avenir.

Si l'on attend à envoyer dans les pays voisins ou éloignés , qu'il y survienne des affaires importantes , comme lorsqu'il s'agit d'y empêcher la conclusion de quelque Traité avantageux à une Puissance ennemie ou jalouse , ou une déclaration de guerre contre un Allié qui le rendroit inutile par la nécessité de pourvoir à sa propre défense;

14 *De la maniere de négocier*
les Négociateurs qu'on y envoie
en ces occasions preslantes, n'ont
pas le temps de faire les habi-
tudes & les liaisons nécessaires,
pour changer des résolutions
prises , à moins qu'ils n'appor-
tent avec eux de grands moyens
qui sont à charge au Prince qui
les donne , & qui souvent de-
viennent inutiles lorsqu'on les
employe trop tard.

Le Cardinal de Richelieu qu'on
peut proposer pour modèle aux
plus grands Politiques , & à qui
la France est si redevable , fai-
soit négocier sans cesse en toute
sorte de Pays , & il en a tiré de
très-grandes utilités pour l'Etat,
comme il le témoigne lui-même
dans son Testament politique.
Voici en quels termes il en parle:

*Les Etats reçoivent tant d'a-
vantages des Négociations conti-
nuelles , lorsqu'elles sont conduites*

avec les Souverains. 15
avec prudence, qu'il n'est pas pos-
sible de le croire si on ne le scait
par expérience.

J'avoue que je n'ai connu cette
vérité que cinq ou six ans après
que j'ai été employé dans le ma-
niement des Affaires; mais j'en
ai maintenant tant de certitude
que j'ose dire hardiment, que né-
gocier sans ceſſe, ouvertement ou
secrètement, en tous lieux, encore
même qu'on n'en reçoive pas un
fruit présent, & que celui qu'on
en peut attendre à l'avenir ne soit
pas apparent, est chose tout à fait
nécessaire pour le bien des Etats.
Je puis dire avec vérité avoir vu
de mon tems changer tout à fait
la face des Affaires de la France
& de la Chrétienté, pour avoir
sous l'autorité du Roy fait prati-
quer ce principe jusques alors ab-
solument négligé dans ce Royau-
me.

16. De la maniere de négocier

Il dit ensuite que la lumiere naturelle enseigne à un chacun qu'il faut faire état de ses voisins, parce que comme leur voisinage leur donne lieu de pouvoir nuire, il les met aussi en état de pouvoir servir, ainsi que les déhors d'une place empêchent qu'on n'en puisse d'abord approcher les murailles, & il ajoute que les médiocres esprits resserrent leurs pensées dans l'étendue des Etats où ils sont nés ; mais ceux à qui Dieu a donné plus de lumières, n'oublient rien pour se fortifier au loin.

Le témoignage de ce grand génie doit être d'autant plus considéré, que les grandes choses qu'il a faites par le moyen des Négociations, sont des preuves convainquantes de la vérité de ce qu'il avance. Il ne s'est rien passé de considérable dans l'Europe durant son Ministere,

où il n'ait eu une très-grande part , & il a été le premier mobile des principales révolutions qui y sont arrivées.

Il forma le dessein de celle du Portugal , qui en 1640. se remit sous la domination de l'héritier légitime de cette Couronne ; il profita du mécontentement des Catalans qui se souleverent la même année , il envoya jusqu'en Afrique négocier avec les Maures : il avoit auparavant travaillé avec succès du côté du Nord , à faire entrer Gustave Adolphe Roy de Suede dans l'Allemagne , & à la délivrer par ce moyen de la servitude de la Maison d'Autriche *

* L'Empereur Ferdinand investit Maximilién Duc de Baviere de la dignité Electorale & du Haut Palatinat , dont il avoit dépouillé le Comte Palatin du Rhin ; il déposséda le Duc de Mekelbourg de son Etat , & le donna au Comte Walstein , Général de ses Armées.

18 *De la maniere de négocier*
qui y regnoit alors despotique-
ment , qui en dépossoit les
Princes , & qui disposoit de leurs
Etats & de leurs dignitez en fa-
veur de ses amis & de ses créa-
tures.

On attribue encore au Car-
dinal de Richelieu la révolu-
tion qui étoit prête d'arriver en
Boheme , par les mesures qui y
avoient été prises pour remet-
tre ce Royaume électif dans ses
droits & pour y faire élire *Vual-*
stein Roi , ce qui fut empêché
par l'assassinat de ce Général.

Il forma & il entretint plu-
sieurs ligues ; il acquit à la
France des Alliés considéra-
bles , qui contribuerent à l'heu-
reux succès de ses grands des-
seins , & sur-tout à celui d'a-
baïsser la puissance prodigieuse
de la Maison d'Autriche , qui
étoit alors sur le point d'enva-

hir toute l'Europe, si la pro-
fonde vivacité de ce grand
Ministre & la vaste étendue de
son génie fécond en expédiens,
ne l'en eût empêché par les né-
gociations qu'il faisoit faire de
toutes parts.

Mais il n'est pas nécessaire d'a-
voir recours aux exemples pa-
sés pour connoître ce que peu-
vent les Négociations , nous en
voyons tous les jours des effets
sensibles ; elles caufent des ré-
volutions subites dans de grands
Etats, elles arment des Princes
& des Nations entieres contre
leurs propres intérêts : elles ex-
citent des séditions , des haines ,
& des jalousies ; elles forment
des ligues & d'autres traités de
diverfe nature entre des Princes
& des Etats qui ont des inté-
rêts opposés; elles les détrui-
sent & rompent les unions les

20 *De la maniere de négocier*
plus étroites , & l'on peut dire
que l'art de négocier , bien ou
mal conduit, donne la forme bon-
ne ou mauvaise aux affaires gé-
nérales , & a un très-grand nom-
bre de particulières , & qu'il a
plus de pouvoir sur la conduite
des hommes , que toutes les
Loix qu'ils ont inventées , parce
que quand même ils seroient
plus religieux qu'ils ne sont à les
observer , ecls ont laissé occa-
sion à une infinité de démêlés
& de prétentions indécises qui
ne se peuvent régler que par
des conventions , & que ces con-
ventions tant générales que par-
ticulières deviennent plus ou
moins avantageuses à chaque
partie intéressée , à proportion
du degré de dexterité des Né-
gociateurs qu'on y emploie:

Il est donc aisé de conclure
qu'un petit nombre de Négo-

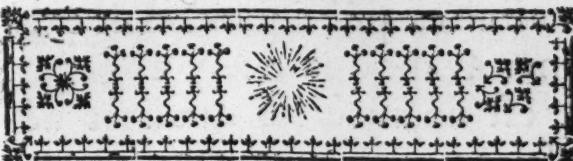
ciateurs bien choisis , & répan-
dus dans les divers Etats de l'E-
urope , sont capables de rendre
au Prince ou à l'Etat qui les y
envoye de très-grands services ,
qu'ils font souvent avec des dé-
penses médiocres autant d'effet
que des Armées entretenues ,
parce qu'ils savent faire agir
les forces des pays où ils négo-
cient en faveur des intérêts du
Prince qu'ils servent , & qu'il
n'y a rien de plus utile qu'une
diversion faite bien à propos par
un Allié voisin ou éloigné .

Il est encore de l'intérêt d'un
grand Prince , d'employer des
Négociateurs à offrir sa média-
tion dans les démêlées qui arri-
vent entre les autres Souverains ,
& à leur procurer la paix par
l'autorité de son entremise : rien
n'est plus propre à étendre la
réputation de sa puissance , & à

22 *De la maniere de négocier
la faire respecter de toutes les
Nations.*

Un Prince puissant qui entre-tient sans cesse de sages & habiles Négociateurs dans les divers Etats de l'Europe , & qui y cultivent des amis & des intelligences bien choisies , est en état de régler la destinée de ses voisins , d'y maintenir la paix , ou d'y entretenir la guerre , selon ce qui convient à ses intérêts ; mais comme ces grands effets dépendent particulièrement de la conduite & des qualités des Négociateurs qui sont chargés de ce soin , il est bon d'examiner en détail celles qui sont nécessaires aux Sujets que l'on destine à ces sortes d'emplois .





DES QUALITEZ
E T
DE LA CONDUITE
DU NE'GOCIAUTEUR.

CHAPITRE III.

DI EU ayant fait naître les hommes avec des talens différens , l'un des plus utiles conseils qu'on puisse leur donner, est de se bien consulter eux-mêmes , avant que de choisir la profession & les emplois auxquels ils se destinent ; ainsi celui qui veut s'appliquer à négocier

24 *De la maniere de négocier les affaires publiques*, doit examiner avant que de s'y engager, s'il est né avec les qualités nécessaires pour y réussir.

Ces qualités sont un esprit attentif & appliqué, qui ne se laisse point distraire par les plaisirs, & par les amusemens frivoles, un sens droit qui conçoive nettement les choses comme elles sont, & qui aille au but par les voies les plus courtes & les plus naturelles, sans s'égarter à force de raffinement & de vaines subtilités qui rebutent d'ordinaire ceux avec qui on traite ; de la pénétration pour découvrir ce qui se passe dans le cœur des hommes & pour sçavoir profiter des moindres mouvemens de leurs visages & des autres effets de leurs passions, qui échappent aux plus dissimulés ; un esprit fécond en expédiens, pour aplanir

nir les difficultés qui se rencontrent à ajuster les intérêts dont on est chargé ; de la présence d'esprit pour répondre bien à propos sur les choses imprévûes , & pour se tirer par des réponses judicieuses d'un pas glissant , une humeur égale , & un naturel tranquille & patient , toujours disposé à écouter sans distraction ceux avec qui il traite ; un abord toujours ouvert , doux , civil , agréable , des manieres aisées & insinuantes qui contribuent beaucoup à acquérir les inclinations de ceux avec qui on traite , au lieu qu'un air grave & froid , & une mine sombre & rude , rebute & cause d'ordinaire de l'aversion.

Il faut sur tout qu'un bon Négociateur ait assez de pouvoir sur lui-même pour résister à la démangeaison de parler avant

B

26 De la maniere de négocier

que de s'être bien consulté sur ce qu'il a à dire , qu'il ne se pique pas de répondre sur le champ & sans prémeditation aux propositions qu'on lui fait , & qu'il prenne garde de tomber dans le défaut d'un fameux Ambassadeur étranger de notre tems , qui étoit si vif dans la dispute , que lorsqu'on l'échauffoit en le contredisant , il révéloit souvent des secrets d'importance pour soutenir son opinion.

Il ne faut pas aussi qu'il donne dans le défaut opposé de certains esprits mystérieux , qui font des secrets de rien , & qui érigent en affaires d'importance de pures bagatelles ; c'est une marque de petitesse d'esprit de ne scavoit pas discerner les choses de conséquence d'avec celles qui ne le sont pas , & c'est s'ôter les moyens de découvrir ce qui se

passe , & d'acquérir aucune part à la confiance de ceux avec qui on est en commerce , lorsqu'on a avec-eux une continue réserve.

Un habile Négociateur ne laisse pas pénétrer son secret avant le tems propre ; mais il faut qu'il cache cacher cette retenue à ceux avec qui il traite ; qu'il leur témoigne de l'ouverture & de la confiance , & qu'il leur en donne des marques effectives dans les choses qui ne sont point contraires à ses desseins ; ce qui les engagent insensiblement à y répondre par d'autres marques de confiance en des choses souvent plus importantes ; il y a entre les Négociateurs un commerce d'avis réciproques , il faut en donner , si on veut en recevoir , & le plus habile est celui qui tire le plus d'utilité de ce commerce ,

Bij

28 *De la maniere de négocier*
parce qu'il a des vîes plus éten-
dues , pour profiter des conjonc-
tures qui se présentent.

Il ne suffit pas pour former
un bon Négociateur , qu'il ait
toutes les lumieres , toute la
dextérité & les autres belles qua-
lités de l'esprit : il faut qu'il ait
encore celles qui dépendent des
sentimens du cœur , il n'y a point
d'emploi qui demande plus d'é-
lévation & plus de noblesse dans
les manieres d'agir.

Un Ambassadeur ressemble
en quelque maniere à un Comé-
dien , exposé sur le théâtre aux
yeux du Public pour y joüer de
grands rôles , comme son em-
ploi l'eleve au-dessus de sa con-
dition & l'égale en quelque sorte
aux Maîtres de la terre par le
droit de représentation qui y est
attaché , & par le commerce
particulier qu'il lui donne avec

euX , il ne peut passer que pour un mauvais Acteur s'il n'en scait pas soutenir la dignité ; mais cette obligation est l'écueil contre lequel échouent plusieurs Négociateurs , parce qu'ils ne scavent pas précisément en quoi elle consiste.

Ce n'est point à braver par une folte fierté , ou par rudesse d'humeur ceux avec qui on traite , à leur faire des menaces ouvertes , ou indirectes , sans nécessité , à avancer des préten- tions qui ne tendent qu'à contenter un mauvais orgueil , ou à s'attribuer de nouveaux priviléges qui n'ont pour but que le profit particulier de celui qui les exige , & pour lequel il com- met souvent mal-à-propos l'autorité de son Maître.

Tout homme qui entre dans ces sortes d'emplois avec un es-

30 *De la maniere de négocier*
prit d'avarice , & un désir d'y
chercher d'autres intérêts que
ceux qui sont attachés à la gloi-
re de réussir & de s'attirer par
là l'estime & les récompenses
de son Maître , n'y sera jamais
qu'un homme très-médiocre :
& si quelque négociation impor-
tante réussit entre ses mains ,
on ne doit en attribuer le suc-
cès qu'à l'heureuse conjoncture ,
qui seule lui en aplaniit toutes
les difficultés.

Pour soutenir la dignité atta-
chée à ces emplois , il faut que
celui qui en est revêtu , soit libé-
ral & magnifique , mais avec
choix & avec dessein , que sa
magnificence paroisse dans son
train , dans sa livrée & dans le
reste de son équipage ; que la
propreté , l'abondance , & mê-
me la délicatesse , regne sur sa
table : qu'il donne souvent des

fêtes & des divertissemens aux principales personnes de la Cour où il se trouve , & au Prince même , s'il est d'humeur à y prendre part , qu'il tâche d'entrer dans ses parties de divertissemens , mais d'une maniere agréable & sans le contraindre , & qu'il y apporte toujours un air ouvert , complaisant , honnête & un désir continual de lui plaire .

Si l'usage du Pays où il se trouve lui donne un libre commerce avec les Dames ; il ne doit pas négliger de se les rendre favorable en s'attachant à leur plaisir & à se rendre digne de leur estime , le pouvoir de leurs charmes s'étend souvent jusqu'à contribuer aux résolutions les plus importantes d'où dépendent les plus grands événemens ; mais en réussissant à leur plaisir par sa magnificence , par sa politesse

32. *De la maniere de négocier*
& même par sa galanterie , qu'il
n'engage pas son cœur ; il doit
se souvenir que l'amour est d'or-
dinaire accompagné de l'indif-
crétion & de l'imprudence , &
que dès quil se laisse assujettir
aux volontés d'une belle femme ,
quelque sage qu'il soit , il court
risque de n'être plus le maître
de son secret ; on a vu arriver
de grands inconveniens par cette
sorte de foiblesse , les plus grands
Ministres ne sont pas exempts
d'y tomber , & il ne faudroit pas
sortir de notre tems , pour en-
trouver des exemples remar-
quables .

Comme la voie la plus sûre
de s'acquerir les inclinations du
Prince auprès duquel on se trou-
ve , est de gagner celles des
personnes qui ont du crédit
sur son esprit , il faut qu'un bon
Négociateur joigne à des ma-

nieres civiles , honnêtes & com-
plaisantes , certaines dépenses
qui contribuent beaucoup à lui
en ouvrir le chemin ; mais il
faut qu'elles soient faites avec
adresse , & que les personnes à
qui on veut faire des présens ,
les puissent recevoir avec bien-
féance & avec sûreté ; ce n'est
pas qu'il n'y ait des pays , où
on n'a pas besoin d'un grand
art pour les faire accepter ; mais
il est toujours de la prudence
& de la politesse de celui qui
les fait , ou qui les procure , d'en
augmenter le mérite par la ma-
niere de les faire.

Il y a des coutumes établies
dans divers pays qui donnent
souvent occasion d'y faire de
petits présens ; ces sortes de dé-
penses quoique d'un prix mé-
diocre , contribuent beaucoup à
faire estimer un Ambassadeur &

34 *De la maniere de négocier*
à le rendre agréable dans la Cour
où il se trouve , & elles devien-
nent souvent fort utiles , pour
y faire réussir les affaires dont
il est chargé.

Il faut encore qu'un habile
Négociateur ne néglige pas de
s'acquerir par des gratifications
& des pensions secrètes certai-
nes gens qui ont plus d'esprit
que de fortune , qui ont l'art de
s'insinuer dans toutes les Cours ,
& desquels il peut tirer de gran-
des utilités quand il les fçait
bien choisir. On a vû des Mu-
siciens & des chanteuses , qui
par les entrées qu'ils avoient chez
certains Princes & chez leurs Mi-
nistres , ont découvert de très-
grands desseins. Ces mêmes Sou-
verains , ont de petits Officiers
nécessaires ausquels ils sont sou-
vent obligés de se confier , qui
ne sont pas toujours à l'épreu-

ve d'un présent fait bien à propos , & on trouve même de leurs principaux Ministres assez complaisans pour ne les pas refuser quand on lçait les leur offrir de bonne grace.

Il arrive d'ordinaire dans les négociations ce qui arrive dans la guerre , que les espions bien choisis contribuent plus que toutes choses au bon succès des grandes entreprises , il n'y a rien de plus capable de renverser un dessein important qu'un secret éventé bien à propos ; & comme il n'y a point de dépenses mieux employées ni plus nécessaires que celles qu'on y fait , c'est une faute inexcusable à ceux qui sont en place de les négliger ; il vaudroit beaucoup mieux qu'un Général eût un Régiment de moins dans son armée , & qu'il fût bien instruit de l'état

Bvj

36. *De la maniere de négocier*
& du nombre de l'armée enne-
mie & de tous ses mouvemens :
& qu'un Ambassadeur retran-
chât de ses dépenses superfluës,
pour employer ce fonds à décou-
vrir ce qui se passe dans le Con-
seil du Pays où il se trouve ;
cependant la plûpart des Négo-
ciateurs dépensent beaucoup,
plus volontiers à entretenir un
grand nombre de chevaux &
de valets inutiles, qu'à gagner
des gens capables de leur don-
ner des avis importans. Les Es-
pagnols ne négligeoient pas au-
trefois de se les acquérir , & c'est
ce qui a fait que leurs Ministres
ont réussi en tant de négocia-
tions importantes , & ce qui a
établi à la Cour d'Espagne cette
sage coutume, de donner à ses
Ambassadeurs , un fonds extraor-
dinaire , pour ce qu'ils appel-
lent *Gastos Secretos.*

On appelle un Ambassadeur un honorable Espion ; parce que l'une de ses principales occupations est de découvrir les secrets des Cours où il se trouve , & il s'acquitte mal de son emploi , s'il ne sait pas faire les dépenses nécessaires pour gagner ceux qui sont propres à l'en instruire .

Il faut donc qu'un Ambassadeur soit né libéral pour se porter volontiers à entrer dans ces sortes de dépenses ; & il les doit faire autant que ses forces le lui peuvent permettre quand même son Maître ne lui en tiendroit pas compte ; parce que son but principal étant de réussir , cet intérêt doit prévaloir en lui sur tous les autres , s'il a de l'élevation & une véritable habileté ..

Un habile Prince ne doit pas de son côté négliger de donner à ses Négociateurs les moyens

38 *De la maniere de négocier*
de lui acquérir des amis dans les
pays où il a des intérêts à mé-
nager , par des gratifications &
des pensions à ceux qui y sont
en crédit. Ces dépenses bien ap-
pliquées profitent avec usure au
Prince qui les fait , & aplanis-
sent la plûpart des difficultés qui
s'opposent à ses desseins. S'il n'en-
tre pas dans cet expédient ses
Ministres font peu de progrès
dans leurs négociations ; il ac-
quiert peu de nouveaux Alliés &
il court risque de perdre les an-
ciens.

La fermeté est encore une qua-
lité très - nécessaire à un Négo-
ciateur , quoique *le droit des gens*
le doive mettre en sûreté ; il y
a cependant diverses occasions
où il se trouve en péril , & où
il a besoin de son courage pour
s'en tirer & pour faciliter le suc-
cès de ses négociations ; un hom-

me né timide n'est pas capable de bien conduire de grands desseins ; il se laisse ébranler facilement dans les accidens imprévus , la peur peut faire découvrir son secret par les impressions qu'elle fait sur son visage , & par le trouble qu'elle cause dans ses discours ; elle peut même lui faire prendre des mesures préjudiciables aux affaires dont il est chargé , & lorsque l'honneur de son Maître est attaqué , elle l'empêche de le soutenir avec la vigueur & la fermeté si nécessaires en ces occasions , & de repousser l'injure qu'on lui fait , avec cette noble fierté & cette audace qui accompagne un homme de courage.

Un Prélat qui étoit Ambassadeur à Rome , du Roi François I. s'attira la disgrâce de son Maître pour n'avoit pas parlé avec vi-

¶ De la maniere de négocier
gueur dans un Consistoire où
l'Empereur *Charles-Quint* rejet-
tant sur le Roi tous les mal-
heurs de laguerre , se vanta faus-
sement de lui avoir offert de la
terminer par un combat parti-
culier , & que le Roi *François I.*
l'avoit refusé ; le Roi en fut si
indigné qu'il fit donner un dé-
menti public à l'Empereur , blâ-
ma publiquement la conduite de
son Ambassadeur de ce qu'il ne
l'avoit pas fait sur le champ , &
prit la résolution de ne plus
envoyer pour ses Ambassadeurs
à Rome que des gens d'épée ,
comme plus propres à soutenir
l'honneur de leur caractère.

Un Négociateur doit avoir l'es-
prit ferme aussi-bien que le cœur ;
il y a des gens naturellement bra-
ves , qui n'ont pas cette sorte
de fermeté ; elle consiste à suivre
constamment une résolution lors-

avec les Souverains. 41
qu'on l'a prise, après l'avoir mûrément examinée, & à ne pas varier dans sa conduite sur les diverses idées qui se présentent souvent aux esprits naturellement irresolus. Ce défaut est ordinaire aux imaginations vives, dont la pénétration va souvent au-delà du but, & leur fait prévoir tous les accidens qui peuvent arriver dans l'exécution des grands desseins ; ce qui les empêche de se déterminer sur le choix des moyens pour les faire réussir. Mais l'irrésolution est très-préjudiciable dans la conduite des grandes affaires ; il y faut un esprit décisif, qui après avoir balancé les divers inconveniens, s'cache prendre son parti & le suivre avec fermeté.

On dit du Cardinal de Richelieu que c'étoit l'homme du monde qui avoit les vues les plus

42 *De la maniere de négocier*
étendues dans les affaires politiques ; mais qu'il étoit irresolu quand il s'agissoit de choisir , & que le Pere Joseph , Capucin , qui étoit beaucoup moins éclairé que ce Cardinal , lui étoit d'un grand secours en ce qu'il décidoit hardiment , & le déterminoit sur le choix des divers desseins que le Cardinal lui communiquoit.

Il y a des génies nés avec une élévation & une supériorité qui leur donnent de l'ascendant sur ceux avec qui ils traitent ; mais un Négociateur de ce caractère doit prendre garde de ne se pas trop confier en ses propres lumières , & de ne pas abuser de sa supériorité , jufqu'à la rendre pesante & incommode , les esprits médiocres échangent souvent au plus habile , & il en est quelquefois la duppe par trop

de confiance en son habileté , il faut qu'il l'employe à leur être utile & agréable , s'il veut s'en assurer.

Un bon Négociateur ne doit jamais fonder le succès de ses négociations sur de fausses promesses & sur des manquemens de foi ; c'est une erreur de croire , suivant l'opinion vulgaire , qu'il faut qu'un habile Ministre soit un grand maître en l'art de fourber ; la fourberie est un effet de la petitesse de l'esprit de celui qui la met en usage , & c'est une marque qu'il n'a pas assez d'étendue pour trouver les moyens de parvenir à ses fins , par les voies justes & raisonnables. On demeure d'accord qu'elle le fait souvent réussir , toujours moins solidement , parce qu'elle laisse la haine & le desir de vengeance dans le cœur de ceux

44 *De la maniere de négocier
qu'il a trompés, & qui lui en font
tôt ou tard ressentir les effets.*

Quand même la fourberie ne feroit pas aussi méprisable qu'elle l'est à tout esprit bien fait ; un Négociateur doit considerer qu'il aura plus d'une affaire à traiter dans le cours de sa vie , qu'il est de son intérêt d'établir sa réputation , & qu'il doit la regarder comme un bien réel , puisqu'elle lui facilite dans la suite le succès de ses autres négociations , & le fait recevoir avec estime & avec plaisir dans tous les pays où il est connu ; il faut donc qu'il établisse si bien l'opinion de la bonne foi de son Maître & de la sienne propre , qu'on ne doute jamais de ce qu'il promet.

Que si un Négociateur est obligé d'observer avec fidélité toutes les promesses qu'il fait à ceux avec qui il traite ; il est aisé de

juger de celle qu'il doit au Prince, ou à l'Etat qui l'employe. C'est une vérité si connue & un devoir si indispensable, qu'il paraît superflu de le recommander, quoique plusieurs Négociateurs ayent été assez corrompus pour y manquer en diverses occasions importantes ; mais il semble qu'il y a une observation à faire là-dessus ; c'est que le Prince ou le Ministre qui est trompé par un Négociateur infidele a été la première cause du préjudice qu'il en a reçû , parce qu'il a négligé de faire un bon choix , il ne suffit pas de choisir un homme habile & éclairé pour le charger de la conduite d'une affaire de consequence ; il faut encore le choisir véritable & d'une probité reconnue , si on veut mettre en sûreté les intérêts qu'on lui confie.

46 *De la maniere de négocier*

Il est vrai qu'une probité exacte ne se trouve pas toujours jointe à une grande étendue d'esprit, & à toutes les connoissances nécessaires pour former un bon Négociateur, & qu'il ne faut pas se faire des idées de la République de Platon dans le choix des sujets qu'on destine à ces sortes d'emplois. On peut dire encore que les Princes & leurs principaux Ministres sont souvent obligés de se servir de divers instruments pour parvenir à leurs fins, qu'il y a eu des hommes de peu de vertu qui ont été de grands Négociateurs, & qui ont fait prosperer les affaires qu'on leur a confiées, & que des gens de ce caractere n'étant retenus par aucun scrupules, réussissent plus souvent dans les négociations que les gens de bien qui n'y employent que des moyens jus-

tes ; mais le Prince qui se fie à des Négociateurs de cette espèce , ne doit compter sur eux qu'autant que sa prospérité dure ; si les temps deviennent difficiles , & qu'il lui arrive quelque disgrâce , ces maîtres fourbes sont les premiers à l'accabler par leurs trahisons , & ils se rangent toujours du côté des plus forts.

La nécessité qu'il y a d'employer des gens d'une probité reconnue dans des occasions importantes , me fait souvenir d'une belle réponse de *Monsieur de Faber* , qui a été Maréchal de France , au Cardinal Mazarin ; ce premier Ministre vouloir attirer un homme considérable dans son parti , il chargea Monsieur de Faber de lui faire des grandes promesses , & il lui avoüa qu'il n'étoit pas en état de les exécuter , Monsieur de Faber refusa cette

48 *De la maniere de négocier
commission, & lui dit qu'il trou-
veroit assez de gens pour porter de
fausses paroles, mais qu'il avoit
besoin d'hommes accredités pour en
donner de véritables, & qu'il le
prioit de le garder pour ce dernier
emploi.*

Il est encore hazardieux de confier une négociation importante à un homme sans ordre & déreglé dans ses mœurs & dans ses affaires domestiques. Comment peut-on attendre de lui plus de conduite & plus d'habileté dans les affaires publiques, qu'il n'en a pour lui-même sur ses propres intérêts, qui doivent être regardés comme la pierre de touche de sa capacité; un trop grand attachement au jeu, à la débauche & aux amusemens frivoles, est peu compatible avec l'attention nécessaire aux affaires, & il est difficile que ceux qui se laissent

laissent entraîner par cette inclination , puissent remplir tous les devoirs de leurs emplois, & qu'ils ne laissent même quelquefois tenter leur fidélité , pour pouvoir satisfaire à leurs désirs déreglés , qui augmentent nécessairement leurs besoins.





DE QUELQUES AUTRES
QUALITÉS
DU NÉ'GOCIATEUR.

CHAPITRE IV.

UN homme naturellement violent & emporté , est peu propre à bien conduire une grande négociation , il est difficile qu'il se possède toujours assez pour pouvoir retenir la fougue de son humeur en certaines occasions imprévues & dans les contradictions & les disputes qui naissent souvent dans la suite des affaires , & que ses emportemens n'aigrissent ceux avec qui il traite.

Il est encore très- difficile qu'un homme facile à irriter soit le maître de son secret , & que lorsque sa bile s'enflamme , il ne lui échape des paroles ou des signes capables de faire pénétrer ses pensées , ce qui cause souvent la ruine des plus grands desseins.

Le Cardinal Mazarin avant son élévation au Cardinalat , fut envoyé pour une négociation importante vers le Duc de Ferria , Gouverneur du Milanois ; il avoit besoin de découvrir les veritables sentimens de ce Duc sur l'affaire dont il s'agissoit , il eut l'adresse de le mettre en colere , & il découvrit par ce moyen ce qu'il n'auroit jamais pu pénétrer , si ce Duc avoit scû retenir ses mouvemens.

Ce Cardinal s'étoit rendu si absolument maître de tous les

Cij

52 *De la maniere de négocier*
effets extérieurs que les passions
ont accoutumé de produire , que
ni par ses discours , ni par aucun
changement sur son visage , ni
par aucun autre signe , on ne dé-
couvroit jamais rien de ce qu'il
pensoit , & cette qualité qu'il a
possédée au suprême degré a
beaucoup contribué à le rendre
l'un des plus grands Négocia-
teurs de son temps.

Un homme qui se possède &
qui est toujours de sang froid , a
un grand avantage à traiter avec
un homme vif & plein de feu ;
& on peut dire qu'ils ne com-
battent pas avec armes égales.
Pour réussir en ces sortes d'em-
plois , il y faut beaucoup moins
parler qu'écouter ; il faut du fleg-
me , de la retenue , beaucoup
de discrétion & une patience à
toute épreuve.

Cette dernière qualité est un

avantage que la Nation Espagnole a sur la nôtre naturellement vive, inquiète, & qui n'a pas plutôt commencé une affaire qu'elle voudroit en voir la fin pour entrer dans une autre, & promener ainsi son inquiétude naturelle sur divers objets ; mais on a remarqué qu'ordinairement un Négociateur Espagnol, n'est pas pressé, qu'il ne songe pas à finir pour finir, mais à finir avec avantage, & à profiter de toutes les conjonctures favorables qui se présentent, & sur tout de notre impatience.

L'Italie a aussi produit un grand nombre d'excellens Négociateurs, & ils y ont beaucoup contribué à élever la puissance temporelle de la Cour de Rome, au point où nous la voyons.

Nous avons eu sur d'autres nations plus Septentrionales que

54 *De la maniere de négocier*
la nôtre , cette même superio-
rité dans l'art de negocier , que
les Espagnols & les Italiens ont
eu sur nous , en quoi il semble
que le degré d'intelligence ait
suivi dans l'Europe le degré de
chaleur des differens climats.

Un homme bizarre , inégal ,
& qui n'est point maître de ses
humeurs & de ses passions , ne
doit pas s'engager dans les em-
plois de négociation , la guerre
lui est beaucoup plus propre .
Comme elle détruit un très-
grand nombre de ceux qui s'at-
tachent à la suivre , elle n'est
pas si délicate dans le choix des
sujets , elle ressemble à ces bons
estomacs qui digerent également
tous les alimens qu'on leur don-
ne , & mettent tout à profit ; ce
n'est pas qu'il ne faille des qua-
lités excellentes pour former un
bon Général , mais comme il y

a quantité de dégrés dans les armées , celui qui n'a pas assez d'intelligence pour parvenir aux premiers , demeure en chemin & devient un bon subalterne , qui ne laisse pas de servir utilement dans sa sphère.

Il n'en est pas de même d'un Négociateur , s'il n'est habile dans son métier , il gâte souvent toutes les affaires qu'on lui confie , & il fait des préjudices irreparables à son maître ou à l'Etat qui l'emploie.

Il faut non seulement qu'un Négociateur ne soit pas sujet à ses humeurs , ni à ses fantaisies ; mais qu'il sçache s'accommoder à celles d'autrui , qu'il soit comme le Protée de la fable , toujours prêt à prendre toutes sortes de figures selon l'occasion & le besoin ; qu'il soit gai & agréable avec les jeunes Princes qui

56 *De la maniere de négocier*
aiment la joie & les plaisirs, qu'il
soit sérieux avec ceux qui le font,
& que toute son attention, tous
ses soins, toutes ses passions, &
même ses divertissemens ne ten-
dent qu'à un seul & unique but,
qui est de faire réussir les affaires
dont il est chargé.

Il ne suffit pas toujours qu'il
exécute à la lettre ce qui est dans
son instruction, son zèle & son
intelligence doit s'employer à
observer tout ce qui se passe, à
dessein de profiter de toutes les
conjonctures favorables qui se
présentent, & de travailler à en
faire naître pour procurer les
avantages de son Prince, & lui
donner des ouvertures propres à
lui attirer de nouveaux ordres
de sa part, il y a même des oc-
casions pressantes & importan-
tes, où il est quelquefois obligé
de prendre son parti sur le

champ , & de faire certaines dé-marches , sans attendre les or-dres de son maître quand il ne peut pas les recevoir à temps ; mais il faut qu'il ait assez d'éten-due d'esprit pour en prévoir tou-tes les suites , & qu'il ait auparavant acquis dans l'esprit de son Prince un certain degré de confiance fondée sur les preuves qu'il lui a données de sa capa-cité , qui contribue beaucoup à lui faire approuver tout ce qu'il fait , & qui l'oblige à se reposer sur sa bonne conduite.

Sans ces conditions , il y a de la témerité à un Négociateur d'entrer au nom de son Maître dans des engagemens considé-ra-bles sans un ordre exprès de sa part ; mais il peut lorsque l'oc-casion presse donner des paroles capables de tenir les affaires en état de les conclure à l'avantage

58 *De la maniere de négocier
de son Prince , ou d'empêcher
la conclusion de celles qu'il croit
lui être desavantageuses jusqu'à
la reception de ses ordres.*

Il est bon qu'avec toutes ces qualités , un Négociateur & sur tout celui qui a le titre d'Ambassadeur , soit riche , afin d'être en état de soutenir les dépenses nécessairement attachées à cet emploi pour s'en bien acquitter ; mais un Prince éclairé ne doit pas tomber dans une faute assez ordinaire à plusieurs Princes , qui est de regarder cette qualité comme la première & la plus nécessaire à l'Ambassadeur , il vaut beaucoup mieux le choisir habile avec une fortune médiocre , que riche & de peu d'esprit , parce qu'il n'est pas sûr qu'un homme riche sçache bien user de ses richesses , comme il est assuré qu'un Négociateur habile em-

avec les Souverains. 39
ployera utilement son habileté.

Le Prince doit encore considérer qu'il peut facilement donner à un homme capable qui le sert bien , des moyens de le servir encore mieux , mais qu'il n'est pas en son pouvoir de donner de l'intelligence à celui qui n'en a point.

Il est encore à souhaiter qu'un Ambassadeur ait de la naissance , sur tout s'il est employé dans les Cours principales , & il n'est pas inutile qu'avec toutes ces qualités , il ait un noble extérieur & une figure agréable qui lui facilite les moyens de plaire , & qui l'empêche de porter la peine de sa mauvaise mine , comme dit le Général Philopoemen , à qui l'on fit tirer de l'eau pour son service , parce qu'on le prit pour un de ses esclaves.

Il y a des Ambassades pas-
C vj

60 *De la maniere de négocier*
sageres & de simple ostentation ,
où il ne faut qu'un grand nom
& beaucoup de bien aux fujets
qu'on choisit pour les remplir ,
comme sont celles de la céré-
monie d'un mariage , d'un bap-
tême , d'un compliment pour un
avénement à la Couronne & au-
tres de cette nature , mais quand
il y a des affaires à négocier ,
il y faut un homme , & non pas
une idole , à moins qu'on ne lui
donne un habile collègue qui ait
le secret de la négociation &
tout le soin de la conduire , pen-
dant que l'homme de grande
qualité & ignorant , prend sur
lui le soin de figurer par une
grande table & par un magnifi-
que équipage .





DES CONNOISSANCES
NECESSAIRES ET UTILES
A UN NÉGOCIATEUR.

CHAPITRE V.

UN homme qui est né avec les qualités propres à traiter les affaires publiques , & qui se sent de l'inclination à s'y appliquer, doit commencer par s'instruire de l'état où se trouvent les affaires de l'Europe , des principaux intérêts qui y regnent & qui la divisent , de la forme des divers gouvernemens qui y sont établis & du caractère des Prin-

62 *De la maniere de négocier
ces , des Généraux & des Minis-
tres qui y sont en autorité & en
crédit.*

Pour entrer dans le détail de la connoissance des intérêts des Princes & des Etats de l'Europe, il faut qu'il apprenne exactement en quoi consistent les forces, les revenus & la domination de chaque Prince , & de chaque République , & jusqu'où elle s'étend , qu'il s'instruise de qu'elle maniere le gouvernement y a été établi , & des droits prétendus par chacun de ces Souverains sur des pays qu'ils ne possèdent pas , parce que ces droits entretiennent dans leurs esprits le désir de s'en mettre en possession quand ils en trouvent des occasions favorables , & il faut qu'il fasse distinction entre les droits qui ont été cédés par traité , & ceux qui ne le sont pas.

Il doit pour en être bien instruit , lire avec application tous les traités publics , tant généraux que particuliers qui ont été faits entre les Princes & les Etats de l'Europe , & il peut considérer les traités conclus entre la France & la Maison d'Autriche , comme ceux qui donnent la principale forme aux affaires de la Chrétienté , à cause des liaisons qu'ont les autres Souverains avec ces deux grandes puissances , & comme leurs démêlés tirent leur plus grande origine de ceux qui ont été entre le Roi *Louis XI* & *Charles* dernier Duc de Bourgogne dont la maison d'Autriche a hérité , il est bon qu'il s'instruise de tous les traités faits depuis ce tems-là , mais plus particulièrement de ceux qui ont été conclus entre les principales puissances de l'E-

64 *De la maniere de négocier*
rope , à commencer par les traî-
tés de Westphalie jusqu'au tems
présent.

Qu'il étudie avec soin l'his-
toire moderne de l'Europe , qu'il
lise les divers mémoires , les
instructions & les dépêches que
nous avons de plusieurs habiles
Négociateurs , tant imprimées
que manuscrites qui traitent des
affaires dont ils ont été chargés
& qui en apprenant plusieurs
faits utiles à la connoissance des
affaires publiques , servent à for-
mer l'esprit de celui qui les lit ,
& à lui donner l'idée de la ma-
niere dont il doit se conduire en
de semblables occasions.

L'une des lectures la plus pro-
pre à produire cet effet est celle
des dépêches du *Cardinal d'Offat* ,
& on peut dire de ces lettres
à tous les Négociateurs , ce
qu'*Horace* a dit aux Poëtes de

son tems des œuvres d'Homere, qu'ils doivent les avoir dans les mains le jour & la nuit s'ils veulent se perfectionner dans leur art. Il regne dans les dépêches de ce Cardinal, sous des manières simples & modestes, une force & une adresse, qui nonobstant l'antiquité de leur style, fait plaisir à ceux qui ont du goût pour ces sortes d'écrits, on y voit comment par sa seule habileté, sans naissance, sans titre & sans caractère que celui d'Agent de la Reine *Louise de Vaudemont*, veuve du Roi Henri III. il fut conduit par dégrés le grand ouvrage de la réconciliation du Roi Henri le Grand avec le Saint Siège, après que de fameux Ambassadeurs y eurent échoué, avec quelle dextérité il se démêla de toutes les subtilités de la Cour de Rome &

66 *De la maniere de négocier*
de toutes les traverses que la
maison d'Autriche , alors si puis-
sante , apportoit à cette négo-
ciation ; on y voit que rien n'é-
chappe à sa pénétration , il ob-
serve jusqu'aux moindres mou-
vements du Pape *Clement VIII.*
& du Cardinal neveu , il profite
de tout , il est ferme quand il
faut l'être , souple & complai-
sant selon le besoin , & il a l'art
de faire désirer & de faire de-
mander ce qu'on lui ordonne
d'offrir , & d'obtenir plus qu'on
n'avoit espéré .

Il y a dans le recueil en ma-
nuscrit des dépêches de la né-
gociation de Munster , des mé-
moires du *Cardinal Mazarin* ,
envoyés aux Plénipotentiaires
de France , qui sont des chefs-
d'œuvre en ce genre ; il y exa-
mine tous les intérêts de cha-
que Puissance de l'Europe , il

donne des ouvertures & des expédiens pour les ajuster avec une capacité & une netreté surprenante, & cela dans une langue qui lui étoit étrangere.

Ses dépêches de la paix des Pirenées, par lesquelles il rend compte au Roi de ses conférences avec *Don Louis Dharo* premier Ministre d'Espagne sont encore d'une grande beauté, & il est aisément reconnoître la supériorité de son génie, & l'ascendant qu'il avoit pris sur l'esprit du Ministre Espagnol, avec lequel il traitoit.

Il y a plusieurs autres dépêches manuscrites, dignes de recommandation, que l'on trouve dans la Bibliothéque du Roi & dans d'autres Bibliothéques, comme sont celles des Ambassadeurs de *Noailles*, Evêque d'Acs & de *Montluc*, Evêque

68 *De la maniere de négocier*
de Valence, où l'on voit deux
génies supérieurs & d'une gran-
de habileté.

Nous avons encore les lettres
du Président Jeannin, homme
d'un grand sens & d'un juge-
ment solide , qui a beaucoup
contribué à affermir la Répu-
blique naissante des Provinces-
Unies par la trêve de douze ans
qu'il lui procura , & par ses sa-
ges conseils touchant la forme
du gouvernement de cette Ré-
publique ; la lecture de ses let-
tres est fort propre à former le
jugement de celui qui les lira
avec l'attention nécessaire.

Les Mercures Italiens de *Vit-
torio Siri* , & ses *Memorié recon-
dité* , sont remplis de quantité
de faits très-curieux & très-utiles
à un Négociateur pour l'instrui-
re de l'histoire moderne , ils sont
extraits des dépêches & des inf-

tructions de plusieurs Ambassadeurs , on y trouve quantité de Mémoires , de Manifestes , & autres écrits sur les différens intérêts des Princes de l'Europe , dont il parle avec beaucoup de liberté , & avec une connoissance particulière , des motifs de leurs démêlés , de leurs projets & de leurs entreprises.

Pour bien connaître les principaux intérêts des Princes de l'Europe , il faut joindre aux connaissances que nous venons de remarquer celles des généalogies des Souverains & de leurs alliances par mariages , parce que c'est la source principale de leurs droits & de leurs préentions sur divers Etats.

Il faut aussi être instruit des Loix & des Coutumes établies dans les divers pays , sur tout en ce qui regarde les successions

70 *De la maniere de négocier
à la souveraineté.*

L'étude de la forme du gouvernement qui est présentement établi dans chaque Etat de l'Europe , est très-nécessaire à un Négociateur , il n'est pas de sa prudence d'attendre à s'instruire de celle de chaque pays où on l'envoye à mesure qu'il y arrive ; c'est voyager dans des terres inconnues & s'exposer à s'y égarer.

Les Négociateurs de notre Nation qui n'ont point voyagé avant que d'être employés , & qui n'ont pas étudié ces matières , sont d'ordinaire si remplis de nos mœurs & de nos Coutumes , qu'ils croient que celles de toutes les autres nations doivent leur ressembler ; cependant il ne s'y trouve d'ordinaire que des ressemblances très-imparfaites , & il y a des diffé-

rences très-essentielles entre l'autorité d'un Roi , & celle d'un autre Roi , quoiqu'il n'y en ait aucune dans le nom de leur dignité , il y a des pays où il ne suffit pas d'être d'accord avec le Prince & avec ses Ministres , parce qu'il y a d'autres puissances qui y balancent la sienne , & qui ont le pouvoir d'empêcher l'effet de ses résolutions & de lui en faire prendre de contraires ; c'est ce qu'on a vu en Angleterre , où l'autorité du Parlement oblige souvent les Rois à faire la paix ou la guerre , contre leur volonté , & en Pologne où les Diettes générales ont encore un pouvoir plus étendu , & où il ne faut que gagner un seul Nonce de la Diette , & le faire protester contre les résolutions prises par le Roi , par le Sénat & par tous les autres

72 *De la maniere de négocier*
Nonces ou Députés des Provinces pour en empêcher l'effet ; il est donc de la prudence d'un bon Négociateur de sçavoir en quoi consistent ces différences de gouvernemens afin de pouvoir selon les diverses conjonctures se servir de ces puissances opposées pour venir à ses fins.

Outre les intérêts généraux des Etats, il y a les intérêts particuliers & les passions dominantes des Princes & de leurs Ministres ou de leurs favoris qui déterminent souvent les résolutions dans les affaires publiques ; ainsi il est nécessaire qu'un habile Négociateur soit bien informé de ces intérêts particuliers, & des passions qui regnent sur les esprits de ceux avec qui il a à négocier, & de ceux de qui ils dépendent , afin d'agir conformément à cette connoissance ; soit

soit en flatant leurs passions , qui est la voie la plus ordinaire , ou en trouvant les moyens de les faire revenir de leurs préventions & de leurs engagemens ; & de leur en faire prendre de nouveaux , ce qui est le chef d'œuvre de la négociation.

Un grand homme* a dit dans le traité qu'il a fait des intérêts des Princes de l'Europe , que les Princes commandent aux peuples , & que l'intérêt commandent aux Princes. Mais on peut y ajouter que les passions des Princes & de leurs Ministres commandent souvent à leurs intérêts.

On en a vu plusieurs qui se font laissé entraîner dans des engagemens très - préjudiciables à leur Etat , & à eux-mêmes , &

* Le Duc de Rohan.

74 *De la maniere de négocier*
il ne faut pas s'en étonner , puis-
que des Nations entieres font
les mêmes fautes , & se ruinent
pour satisfaire leur haine , leur
vengeance & leur jalouſie , qui
ſont des passions ſouvent fort
opposées à leurs véritables intérêts . Il ſeroit aisé de le prouver
par des exemples modernes , sans
avoir recours à l'histoire ancien-
ne , & ces exemples pourroient
ſervir à faire connoître que les
hommes n'ont point de maximes
fermes & ſtables , qu'ils agifſent
plus ſouvent par passion & par
tempéramment que par raſon ;
mais comme les passions ou les
caprices des hommes en crédit
règlent la destinée de ceux qui
leur ſont ſoumis , il eſt du de-
voir de l'habile Négociateur ,
de ſ'inſtruire le plus exactement
qu'il lui eſt poſſible des inclina-
tions du caractere d'esprit &

des desseins des hommes constitués en autorités , afin de mettre en œuvre cette connoissance pour faciliter le succès des affaires dont il est chargé , & il faut compter que tout Négociateur qui n'aura pas travaillé à acquérir ce fonds de connaissances générales & particulières , raisonnera faux sur toutes les affaires qui lui seront confiées , & donnera de faux avis & de fausses vues au Prince qui l'employe .

Mais pour acquérir ces connaissances , il ne suffit pas de les chercher dans les livres , elles s'acquièrent beaucoup plus par la communication des hommes employés en ces sortes d'affaires , & par les voyages dans les pays Etrangers , quelqu'étude qu'on ait faite auparavant de

76 *De la maniere de négocier*
leurs mœurs , de leurs intérêts
& des passions de ceux qui les
gouvernent , toutes ces choses
paroissent autrement , lorsqu'on
les voit de près , & on ne peut
s'en former de justes idées qu'en
les connoissant par soi-même.

Il feroit donc à souhaiter qu'un
homme qui veut être employé
dans les Négociations , eût voya-
gé dans les principales Cours de
l'Europe , mais qu'il n'y eût pas
voyagé comme font nos jeunes
gens , qui au sortir de l'Acadé-
mie ou du Collège , vont à
Rome pour y voir les beaux Pa-
lais , les jardins & les restes de
quelques bâtimens anciens , &
à Venise pour y voir les Opéra
& les Courtisannes ; il faudroit
qu'ils voyageassent dans un âge
un peu plus avancé , & plus ca-
pable de réflexion pour appren-

dre la forme du gouvernement de chaque pays pour y connoître particulièrement le Prince & ses Ministres , & cela dans le dessein d'y retournner un jour avec caractere ; ce qui les obligeroit à remarquer ce qui s'y passe avec plus d'attention , & lorsqu'ils n'auroient pas voyage de leur chef ; il seroit bon qu'ils accompagnassent les Ambassadeurs ou les Envoyés du Roi , comme des camarades de voyage suivant ce qui se pratique par les Espagnols & par les Italiens qui tiennent à honneur d'accompagner les Ministres de leur Maître dans ces sortes de voyages pour s'instruire de ce qui se passe dans les pays Etrangers , & se rendre capables d'y être employés .

Il seroit encore à souhaiter qu'ils

D iij

78 *De la maniere de négocier*
apprissent les langues vivantes ,
afin de n'être pas exposés à l'in-
fidélité ou à l'ignorance des In-
terpretes , & d'être délivrés de
l'embarras de les introduire aux
Audiences des Princes , & de
leur faire part de secrets impor-
tants.

Chaque sujet qui se destine à
être employé dans les négocia-
tions pour le service du Roi ,
devroit sçavoir les langues Alle-
mande , Italienne & Espagnole ,
avec la latine , qu'il seroit hon-
teux d'ignorer à un homme en-
gagé dans les emplois publics ,
cette langue étant la langue
commune de toutes les Nations
Chrétiennes.

Il est encore fort utile & bien-
féant , que ceux qui sont char-
gés des intérêts des Etats , &
sur la conduite desquels repo-

sent souvent des Nations entières, ayant une connoissance générale des sciences propres à leur éclairer l'entendement : mais il faut qu'ils les possèdent sans en être possédés, c'est-à-dire qu'ils ne les estiment pas plus qu'elles ne valent, & qu'ils ne les regardent que comme des moyens de se rendre plus sages & plus habiles, & non pas comme un sujet de s'enorgueillir, & de mépriser ceux qui ne sçavent pas les mêmes choses qu'eux. Ils doivent encore n'y pas donner une trop grande application ; un homme engagé dans les emplois publics, doit considérer qu'il est destiné pour agir & non pas pour demeurer trop long-tems enfermé dans son cabinet, que sa principale étude doit être de s'instruire de ce qui se passe parmi

D^{iiiij}

80 *De la maniere de négocier*
les vivans , préférablement à
tout ce qui s'est passé chez les
morts , de pénétrer dans le plus
secret des coeurs , & d'appren-
dre l'art de les manier & de les
conduire au but qu'il s'est pré-
posé.

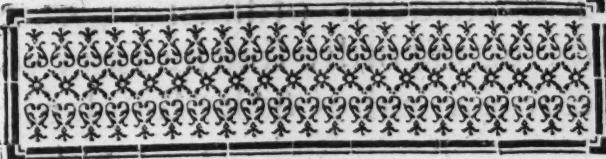
Si on pouvoit établir pour
maxime ferme & durable de ne
donner en France aucun emploi
de négociation qu'à ceux qui au-
roient fait cette espéce d'appren-
tissage , & ces sortes d'études ,
& qui sçauroient rendre bon
compte des pays où ils auroient
été , de même qu'on y a établi
pour règle constante , de ne
donner aucun commandement
considérable dans les troupes ,
qu'à ceux qui ont fait plusieurs
campagnes ; il est aisé de juger
que le Roi en seroit mieux ser-
vi dans ses négociations , & qu'il
s'éléveroit un plus grand nom-

bre d'habiles Négociateurs , ce qui seroit d'autant plus à souhaiter , qu'il y a diverses occasions où la perfection de l'art de négocier ne seroit pas moins utile que celle de l'art de faire la guerre , qui regne en France présentement avec tant de gloire pour toute la Nation.

Mais comme les hommes ne sont pas assez parfaits pour servir sans espoir de récompense , il seroit à souhaiter qu'il y eût en France plus de dégrés d'honneur & de fortune pour ceux qui auroient bien servi dans les négociations , de même qu'il y en a dans toutes les autres Cours de l'Europe où les sujets qui se sont distingués dans ces emplois, sont presque sûrs de parvenir par cette voie aux premières charges & aux plus grandes dignités de l'Etat , & l'on ne

82 De la maniere de négocier?
peut avoir trop d'attention à ré-
lever une profession jusqu'ici
trop négligée parmi nous , &
qui peut être d'un si grand usa-
ge au service du Roi & à la
grandeur de la Monarchie.





DES AMBASSADEURS,
DES ENVOYÉS,
ET DES RESIDENS.

CHAPITRE VI.

Avant que d'entrer dans le détail de tous les devoirs des Négociateurs , il est bon de parler des differens titres qu'on leur donne ; ainsi que des fonctions & des privileges attachés à leurs emplois.

On peut diviser les Négociateurs en deux especes , du premier & du second ordre ; ceux du premier ordre sont les Ambassadeurs extraordinaires & les

D vj

84 *De la maniere de négocier*
Ambassadeurs ordinaires , ceux
du second ordre sont les Envoyés
extraordinaires & les Résidens.

Les Ambassadeurs extraordi-
naires reçoivent quelques hon-
neurs & quelques distinctions que
n'ont pas les Ambassadeurs or-
dinaires. Les Ambassadeurs ex-
traordinaires des Couronnes sont
logés & défrayés en France trois
jours durant par ordre du Roi
dans l'hôtel des Ambassadeurs
extraordinaires , les Ambassa-
deurs ordinaires ne sont point
logés ni défrayés par le Roi , ils
ont d'ailleurs les mêmes hon-
neurs & les mêmes priviléges que
les Ambassadeurs extraordinai-
res : Les principaux consistent à
jouir pour eux & pour leurs do-
mestiques de la sûreté que leur
donne *le droit des gens* , à se cou-
vrir devant le Roi dans leurs Au-
diances publiques , parce qu'ils

y représentent leurs maîtres , à y être conduits dans les carrosses du Roi & à entrer avec leurs carrosses dans la dernière Cour du Louvre , ils ont des dais dans leurs chambres d'audiences, leurs femmes ont le tabouret chez la Reine & font mettre des housses sur l'imperial de leurs carrosses.

Les Ambassadeurs des Ducs de Savoie avoient en France les mêmes honneurs que ceux des Couronnes , pour eux & pour leurs femmes.

Les Ambassadeurs du Roi ont differens cérémoniaux selon les Coutumes établies dans les divers Cours où ils se trouvent , l'Ambassadeur de France à Rome donne la main chez lui aux Ambassadeurs des Couronnes & de Venise , & ne la donne point aux Ambassadeurs des autres Souverains , ausquels les Am-

36 *De la maniere de négocier*
bassadeurs du Roi la donnent
dans les autres Cours; l'Ambas-
sadeur de France a le premier
rang sur tous les Ambassadeurs
des autres Couronnes dans tou-
tes les cérémonies qui se font à
Rome, après l'Ambassadeur de
l'Empereur. Ces deux Ambassa-
deurs y reçoivent en tout des
traitemens égaux & se traitent
entr'eux avec la même égalité.

Les Ambassadeurs des Cou-
ronnes à Rome sont assis & dé-
couverts durant les Audiances
que le Pape leur donne.

Il y a plusieurs Cours où les
Ambassadeurs du Roi donnent
la main chez eux aux gens qua-
lifiés des pays où ils se trouvent,
comme à Madrid aux *Grands*
d'Espagne & aux principaux Of-
ficiers, à Londres aux *Lords Pairs*
du Royaume, en Suede & en
Pologne aux *Senateurs*, & aux

grands Officiers , & ils ne la donnent point en aucun pays aux Envoyés des autres Couronnes.

Le Roi n'envoye point d'Ambassadeur aux Electeurs , & il fait négocier avec eux par des Envoyés.

Les Envoyés extraordinaire s sont des Ministres publics qui n'ont point le droit de représentation attaché au seul titre d'Ambassadeur , mais ils jouissent de la même sûreté que le *droit des gens* donne à tous les Ministres des Souverains , ils ne font point en France d'entrées publiques comme les Ambassadeurs , ils y sont conduits à l'Audiance du Roi par l'Introducteur des Ambassadeurs qui va les prendre chez eux dans un des carrosses du Roi , ils parlent au Roi de bout & découverts , le Roi étant assis & couvert.

88 *De la maniere de négocier*

L'Empereur reçoit les Envoyés du Roi de bout & couvert , & demeure en cet état durant toute l'Audiance , l'Envoyé étant seul avec l'Empereur de bout & découvert.

Les Electeurs Laïques les reçoivent & leur parlent de bout & découverts durant les Audiences publiques qu'ils leur donnent , & ils sont assis & couverts lorsqu'ils ont Audience des Electeurs Ecclesiastiques.

Les Souverains d'Italie se couvrent & les font couvrir , excepté le Duc de Savoie , qui ne les faisoit pas couvrir , avant même qu'il fût parvenu à la Couronne de Sicile , & qui leur parloit de bout & couvert , eux étant de bout & découverts.

Le titre de Plénipotentiaire est donné aux Envoyés aussi bien qu'aux Ambassadeurs , selon les

occasions , les Ministres que le Roi tient à la Diette de Ratisbonne y ont le titre de Plénipotentiaire , quoiqu'ils ne soient pas Ambassadeurs.

Les Résidens sont aussi des Ministres publics , mais ce titre commence à s'avilir depuis qu'on a mis à la Cour de France , & à celle de l'Empereur de la difference entr'eux & les Envoyés , cette difference a fait que presque tous les Ministres des Princes qui avoient le titre de Résident en France , l'ont quitté par ordre de leurs Maîtres qui leur ont donné celui d'Envoyé extraordinaire , cependant ce titre subsiste encore à Rome & en d'autres Cours & Républiques , où les Résidens sont traités comme les Envoyés.

Il y a des Envoyés secrets qui n'ont que des Audiences parti-

90 *De la maniere de négocier*
culieres des Rois ou autres Sou-
verains avec qui ils traitent , &
qui doivent jouir de la même
sûreté que les Envoyés publics ,
& être reconnus pour Ministres
lorsqu'ils ont rendu les lettres
de créance de leurs Maîtres , qui
leur en donnent la qualité .

Il y a encore des Secrétaires
ou Agens à la suite des Cours
pour y solliciter les affaires de
leurs Maîtres : mais ils n'ont
point en France d'Audiance du
Roi , ils ne vont qu'à celle du
Secrétaire d'Etat , ou du Mi-
nistre chargé des affaires étran-
geres , & quoiqu'ils ne soient
pas regardés comme Ministres ,
ils jouissent de la protection &
de la sûreté que le *droit des gens*
accorde aux Ministres étrangers .

Le Roi ne reçoit plus de ses
sujets en qualité de Ministres
des autres Princes ; & ils ne peu-

vent se charger de leurs affaires en France , que comme des Agens à la suite du Secrétaire d'Etat , excepté l'Ambassadeur de Malthe , qui est d'ordinaire un Chevalier François , le Roi lui fait l'honneur de le faire couvrir à ses Audiances publiques , comme représentant le Grand-Maître de l'Ordre , qui est reconnu pour Souverain.

Il n'y a que les Princes & les Etats Souverains qui aient droit de donner le caractere d'Ambassadeur , d'Envoyé ou de Réfident. On appelle Députés ceux que les Etats d'un pays ou les Magistrats d'une Ville envoyent à leur Souverain & ils ne sont point Ministres publics , ils sont soumis à la Jurisdiction du pays comme les autres Sujets , & ils ne jouissent point du privilege *du droit des gens* , qui ne s'étend que

92 *De la maniere de négocier*
sur l'étranger & non sur le Ci-
toyen , mais les Députés des Pro-
vinces & des Villes sujettes doi-
vent être en sûreté durant leur
députation en vertu de la foi
publique que les Princes gardent
à leurs Sujets , ainsi qu'aux par-
ticuliers étrangers , qui entrent
dans leurs Etats sur la foi de
leurs passeports , pourvu que les
uns & les autres ne fassent rien
de contraire aux Loix de l'Etat ,
& au repos public.

Il y a en Italie quelques Vil-
les sujettes , qui ont conservé le
droit d'envoyer des Députés
avec le titre d'Ambassadeur aux
Souverains de qui ils dépendent ,
comme la Ville de *Bologne* , &
celle de *Ferrare* , qui en envoient
au Pape en cette qualité , & la
Ville de *Messine* qui envoyoit
aussi des Ambassadeurs au Roi
d'Espagne avant le dernier sou-

lement. Il y en a aussi en Espagne , qui ont conservé le même privilege , mais ces préten-
dus Ambassadeurs n'ont qu'un nom honorable & un vain titre , sans pouvoir jouir des privileges qui appartiennent aux véritables Ambassadeurs & aux Envoyés d'un Prince ou d'un Etat Souve-
rain vers un autre Souverain.

Ces Ambassadeurs de Villes ou de Provinces sujettes ressem-
blent à ceux que le peuple Ro-
main recevoit autrefois de la part des Provinces , des Villes & des Colonies soumises à son Empire , ausquels il donnoit le nom de *Legati* , qu'on donne encore aujourd'hui en latin aux Ambassadeurs , & c'est cette con-
formité de nom qui a donné lieu à l'erreur de plusieurs Juriscon-
sultes mal instruits des droits des Souverains qu'ils confondent

94 *De la maniere de négocier avec le droit Romain, & croyent que les Ambassadeurs sont justiciables du pays où ils résident, sans considerer la difference qu'il y a entre ces Ambassadeurs que recevoit le peuple Romain de la part de ses Sujets, ou de ses tributaires, & les Ambassadeurs des Princes & des Etats indépendans qui représentent leurs Souverains dans tous les pays où ils les envoient.*

Il y a dans les Villes libres & de commerce comme à *Hambourg* & à *Lubeck*, des Marchands qui se font donner le titre de Commissaires de certains Princes ; mais ce ne sont que des Facteurs & des Commissionnaires pour faire leurs achats, recevoir leurs lettres, & faire passer de l'argent par lettres de change, ils ne sont point reconnus pour Ministres, non plus que les Con-

suls des Nations établis en plusieurs Villes maritimes & de commerce, pour juger les differens qui naissent entre les Marchands de leur Nation, & qui jouissent cependant de divers privileges & de la sûreté publique que *le droit des gens* accorde aux Ministres, ils sont même regardés comme Ministres dans les Echelles du Levant, c'est-à-dire dans les principales Villes de commerce de l'Asie & de l'Afrique, comme sont *Alep, Smirne, le Caire, Alexandrie, Tunis, Alger*, & autres.

Il y a des Négociateurs qui ont voulu introduire un nouveau caractere entre celui d'Ambassadeur & celui d'Envoyé, les uns sous le titre de *Commissaire Plénipotentiaire*, que prennent les Ministres de l'Empereur aux Diéttes de l'Empire, & les autres

96 *De la maniere de négocier*
sous le nom de Député extraor-
dinaire que les Etats Généraux
des Provinces-Unies , donnent à
quelques-uns de leurs Ministres ,
mais ceux qui ont ces titres n'ont
encore été reconnus que comme
des Envoyés , & tout Ministre
Etranger qui n'a point dans sa
lettre de créance , ou dans ses
pouvoirs le titre d'Ambassadeur ,
quelqu'autre titre qu'on lui don-
ne , n'est pas fondé à prétendre
à l'égard du cérémonial public ,
d'être reçu que comme un En-
voyé. Il peut bien obtenir des
distinctions particulières par rap-
port à sa naissance , à son crédit
& au rang qu'il tient auprès du
Prince ou de l'Etat qui l'envoie ,
mais il ne doit pas prétendre les
honneurs qui ne sont dûs qu'aux
Ambassadeurs , & qu'on ne leur
rend qu'à cause du droit de ré-
présentation , qui est attaché à
ce seul titre.

Quoique

Quoique la qualité d'Ambassadeur Extraordinaire ait quelque chose de plus honorable que celle d'ordinaire , ils se font entre eux des traitemens égaux, lorsqu'il y a de l'égalité entre les Princes qu'ils représentent ; le titre d'Extraordinaire ne donnant aucune superiorité sur l'Ambassadeur ordinaire , ce dernier cede seulement le premier rang à l'Ambassadeur extraordinaire de son Prince , lorsqu'ils se trouvent dans un même Pays avec ces differens titres ; mais un Ambassadeur ordinaire d'une Couronne prend la main en lieu tiers sur un Ambassadeur extraordinaire d'une Puissance inférieure , & ne cede point à un Ambassadeur extraordinaire d'une Puissance égale.

Les Envoyés extraordinaires & les Residens en usent de mê-

98 *De la maniere de négocier*
me entr' eux en pareilles occa-
sions , c'est-à-dire , que le Resi-
dent d'un Prince superieur a le
pas sur un Envoyé extraordi-
naire d'un Prince de moindre
rang.

Il n'en est pas de même entre
les Ambassadeurs & les Envoyés.
Un Envoyé d'une Couronne est
obligé de ceder à un Ambassa-
deur d'un moindre Souverain ,
en voici un exemple.

Un Envoyé de l'Empereur à
la Cour de France , prit , il y a
quelques années dans un specta-
cle , la place qui étoit destinée
à l'Ambassadeur ordinaire du
Duc de Savoie dans la même
Cour , & prétendit qu'il devoit
lui être préféré à cause de la
difference des qualités de leurs
Maîtres : mais la contestation
fut décidée en faveur de l'Ambassa-
deur , comme ayant un ca-

ractere superieur , sans avoir égard à la difference des rangs de leurs Princes ; & l'Envoyé de l'Empereur fut obligé de sortir de la place qu'il avoit occupée pour la rendre à l'Ambassadeur de Savoie.

On donne le titre d'*Excellence* aux Ambassadeurs extraordinaires & ordinaires , & on ne le donne point aux Envoyés , à moins qu'ils ne le prétendent par quelqu'autre qualité, comme celle de Ministre d'Etat , de Séneateur ou de Grand Officier d'une Couronne. Ce titre d'*Excellence* n'est point en usage à la Cour de France , comme il est Espagne , en Italie , en Allemagne & dans les Royaumes du Nord , & il n'y a que les Etrangers qui le donnent en France aux Ministres & aux Officiers de la Couronne , & qui le re-

E ij

100 *De la maniere de négocier*
çoivent d'eux , lorsqu'ils ont des
titres , ou des qualités qui leur
donnent droit de le prétendre,





DES LEGATS,
DES NONCES,
ET
DES INTERNONCES.

CHAPITRE VII.

LA Cour de Rome a trois degrés differens dans les titres qu'elle donne aux Ministres qu'elle envoie dans les Cours Etrangeres.

Le premier est celui de *Legat à latere*, le second est de Nonce ordinaire ou extraordinaire, & le troisième est d'Internonce.

Les *Legats à latere*, sont tou-

E iij

102 *De la maniere de négocier*
jours des Cardinaux ausquels le
Pape donne d'ordinaire des pou-
voirs fort amples, tant pour tra-
iter les affaires dont ils sont char-
gés, que pour administrer les
dispenses & les autres graces du
Saint Siège. Ils sont reçus chez
tous les Princes Catholiques avec
des honneurs extraordinaires ; en
France, ils sont accompagnés
par des Princes du Sang à leurs
entrées, ils sont assis & couverts
à l'Audiance du Roi, au lieu
que les Nonces du Pape & les
Ambassadeurs lui parlent de
bout.

Les Legats ont encore un hon-
neur que les Nonces & les Am-
bassadeurs n'ont point en Fran-
ce, qui est de manger à la table
du Roi dans les repas de céré-
monie que le Roi leur donne ;
ils font porter la Croix devant
eux pour marque de leur Jurif-

dition Ecclésiaistique qui est fort bornée en France , & n'est reconnue qu'en certains cas spécifiés dans la vérification des Bulles de leur Legation qui se fait au Parlement de Paris , où ils sont obligés de les présenter avant que d'en pouvoir faire aucun usage. Le caractère de Nonce ordinaire ou extraordinaire du Pape n'est gueres donné qu'à des Prélats qui sont sacrés Archevêques ou Evêques , ils sont reçus en France & conduits par un Prince à leur première Audiance publique du Roi , & à leur Audiance de congé , sans aucune différence entre le Nonce extraordinaire & le Nonce ordinaire , sinon que le premier a le pas devant l'ordinaire quand il y en a deux ensemble , avec ces différentes qualités.

Cependant les Prélats de la
E iiiij

104 *De la maniere de négocier*

Cour de Rome préfèrent le titre de Nonce ordinaire dans les Cours de France, d'Espagne & de l'Empereur à celui d'extraordinaire, parce qu'il leur procure plus sûrement le chapeau de Cardinal, qui est le rang où ils aspirent.

Lorsque le Pape veut nommer un Nonce ordinaire pour la Cour de France, il fait donner au Ministre chargé des affaires du Roi à Rome, une liste de plusieurs Prélats, dont le Roi exclut ceux qui ne lui sont pas agréables.

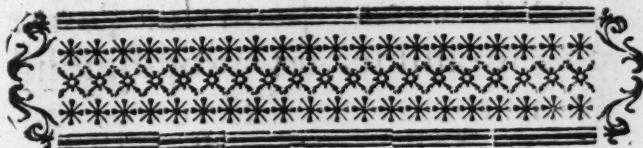
Les Nonces du Pape en France, donnent la main chez eux au Secrétaire d'Etat des affaires étrangères, & ne la donnent point aux Evêques, ni aux Archevêques, lorsqu'ils reçoivent leurs visites en cérémonie ; ils n'y ont aucune Jurisdiction Ec-

clésiaistique , comme à Vienne , en Espagne , en Portugal , en Pologne & dans les autres Etats catholiques , où ils jugent diverses causes & y donnent des dispenses , de même que l'Archevêque ou Evêque diocésain . Ils recoivent seulement en France les professions de foi de ceux que le Roi a nommés aux Evéchés , & les informations de leurs vie & mœurs .

Ils donnent la main chez eux aux Ambassadeurs des Couronnes & à celui de la République de Venise qui sont dans la même Cour , & tous les Ambassadeurs leur cèdent la main en lieu tiers , excepté ceux des Rois protestans , qui n'ont point de commerce public avec eux ; on leur donne le titre de *Seigneurie Illustrissime* , en leur parlant , & en leur écrivant , il y en a qui

106 *De la maniere de négocier*
l'enr donnent le titre d'Excellence,
comme aux Ambassadeurs , &
ils le reçoivent d'ordinaire assez
volontiers , quoique ce soit un
titre Laïque.

Le Internonces sont des es-
péces de Résidens du Pape qui
en a d'ordinaire un à Bruxelles
auprès du Gouverneur Général
des Pays bas ; les Auditeurs des
Nonces restent souvent en qua-
ité d'Internonces dans diverses
Cours , après le départ des Non-
ces jusqu'à l'arrivée d'un autre
Nonce : La Cour de France ne
les reçoit point en cette quali-
té , mais seulement d'Auditeurs
de la Nonciature , Ils ne sont
point admis à l'Audiance du Roi ,
& ils ne sont reçus qu'à celle
du Secrétaire d'Etat , ou du Mi-
nistre des affaires étrangères.



DES FONCTIONS
DU
NÉGOCIAUTEUR.

CHAPITRE VIII.

Les fonctions d'un Ministre envoyé dans un Pays étranger , se peuvent reduire à deux principales ; l'une est d'y traiter les affaires de son Prince , & l'autre est de découvrir celles d'autrui.

Il traite les affaires de son Maître avec le Prince , ou avec un de ses principaux Ministres , avec un Conseil , ou avec des

Evj

108 *De la maniere de négocier*
Commissaires qu'on lui donne
pour examiner ses propositions.
Dans toutes ces différentes ma-
nières de négocier , il doit fon-
der principalement le succès de
ses Négociations sur la droitu-
re & sur l'honnêteté de son pro-
céde ; s'il prétend réussir par des
subtilités , & par la supériorité
de génie qu'il croit avoir sur ceux
avec qui il traite , il est fort su-
jet à se tromper ; il n'y a point
de Prince ni d'Etat , qui n'ait un
Conseil assez habile pour con-
noître ses véritables intérêts. Les
Peuples même qui paroissent les
moins rafinés , sont souvent ceux
qui les entendent le mieux , & qui
les suivent plus constamment ;
ainsi il ne faut pas qu'un Négo-
ciateur quelque habile qu'il puis-
se être , prétende leur en faire
accroire là-dessus ; mais il faut
qu'il épouse les lumières & les

avec les Souverains. 109
ressources de son esprit , pour leur faire trouver des avantages effectifs dans les choses qu'il est chargé de leur proposer. Un ancien Philosophe a dit , que l'amitié qui est entre les hommes , n'est qu'un commerce où chacun cherche son intérêt , on le peut dire à plus juste titre des liaisons & des traités qui se font entre les Souverains : il n'y en a point qui ne soient fondés sur leurs avantages réciproques , & lorsqu'ils ne les y trouvent pas , ces traités ne subsistent guères , & se détruisent d'eux-mêmes : ainsi le grand secret de la Négociation est de trouver les moyens de faire compatir ces communs avantages , & de les faire marcher , s'il se peut d'un pas égal , il faut même que le plus puissant de deux Souverains qui traitent ensemble , fasse les

110 *De la maniere de négocier*
premieres avances , & les dépen-
ses nécessaires pour acheminer
cette union , parce qu'il a en vûë
de plus grands objets & des avan-
tages beaucoup plus considéra-
bles que l'argent qu'il employe
à donner des subsides à un Prin-
ce inférieur & des gratifications
ou des pensions à ses Ministres ,
pour l'engager à l'aider de ses
forces & à favoriser ses desseins.

Si un Négociateur néglige
les voies honnêtes , & celles de
la raison & de la persuasion pour
prendre des manieres hautaines ,
& qui sentent la menace ; il
faut qu'il soit suivi d'une armée
prête à entrer dans le pays où
il négocie pour y soutenir ses
prétentions , sans cela il peut
compter qu'elles n'y feront pas
reçûës, quand même elles se-
roient avantageuses au Prince
à qui il les propose de cette
forte.

Lorsqu'un Prince ou un Etat est assez puissant pour donner la loi à tous ses voisins , l'art de la Négociation devient inutile , parce qu'il n'y a qu'à expliquer ses volontés ; mais quand les forces peuvent être balancées , un Prince libre ou un Etat indépendant ne se détermine à favoriser l'un des deux partis qu'à cause des avantages qu'il y trouve , & des bons traitemens qu'il en reçoit .

Un Prince qui n'a plus d'ennemis capables de s'opposer à ses volontés , impose des tributs aux autres Puissances voisines , mais un Prince qui travaille à s'agrandir , & qui a de puissans ennemis , doit répandre & donner à ses inférieurs pour augmenter le nombre de ses amis & de ses alliés , & il ne doit leur faire sentir sa puissance , que par ses bienfaits .

112 *De la maniere de négocier*

La principale fonction du Négociateur est donc de travailler à unir avec son Prince , celui vers lequel il est envoyé , ou à entretenir leur union , si elle est déjà formée , & à l'augmenter par ses soins & par ses offices ; s'il y a entr'eux quelque mésintelligence , il faut qu'il travaille à la faire cesser , & à prévenir les nouveaux sujets qui en pourraient naître , qu'il maintienne dans le pays où il se trouve , l'honneur & les intérêts de son Prince , qu'il y protége & conserve ceux de ses sujets , qu'il favorise leur commerce , & qu'il entretienne une bonne intelligence entr'eux & les sujets du Prince auprès duquel il est envoyé.

Il doit toujours supposer qu'il n'y a point de Prince ni d'Etat qui veuille que son Ministre

lui fasse des affaires, que les Princes qui en cherchent de nouvelles, ne manquent jamais de moyens pour les faire naître , qu'il leur en vient souvent plus qu'il n'en peuvent désirer par des accidens imprévus ; & qu'ainsi il est de la sagesse d'un Négociateur d'éviter tout ce qui peut donner occasion à de nouveaux démêlés , & de se conduire de telle sorte qu'on ne puisse lui imputer d'y avoir contribué.

Sa seconde fonction étant de découvrir ce qui se passe dans la Cour & dans le Conseil du pays où il se trouve , il doit premièrement tirer de son prédécesseur dans le même pays toutes les lumières & toutes les habitudes qu'il lui peut donner pour le mettre en état de s'en instruire ; il doit ensuite cultiver les amis & les habitudes que ce Mi-

114 *De la maniere de négocier*
nistre lui laisse , & en faire de
nouvelles , s'il ne les juge pas
suffisantes pour en tirer toutes
les lumières dont il a besoin.

Il seroit fort utile d'imiter
en cela l'ordre établi par la Répu-
blique de Venise , qui fait rendre
à tous ses Ambassadeurs un compa-
te par écrit de l'état de la Cour
d'où ils reviennent , tant pour
l'information de la République ,
que pour l'instruction des nou-
veaux Ambassadeurs qui leur
succéderent , ce qui leur est d'un
grand secours à leur arrivée ; &
on a remarqué qu'il n'y a point
de Ministres qui soient d'ordi-
naire mieux instruits que le sont
ceux de Venise , de l'Etat des
Cours où ils ont résidé.

Pour découvrir ce qui se passe
dans un pays étranger , il faut
scavoir par qui & comment.

Un Négociateur qui arrive

dans une Cour ou dans une République , peut tirer diverses lumières des autres Ministres étrangers qu'il trouve dans le même pays ; comme ils travaillent tous à découvrir ce qui s'y passe , ils se communiquent d'ordinaire volontiers divers avis qui peuvent regarder leurs communs intérêts , pourvû que leurs Maîtres ne soient pas dans des partis opposés.

A l'égard des gens du pays & des lumières qu'on en peut tirer , lorsqu'un Négociateur fert un grand Prince , le plus sûr & le plus court moyen est de mettre dans les intérêts de son Maître quelqu'un du Conseil du Prince ou de l'Etat vers lequel il est envoyé , par les voies qu'un Négociateur discret & habile sait mettre en usage lorsque son Maître veut bien lui en donner

116 *De la maniere de négocier*
les moyens , mais il faut qu'il
fçache bien choisir son correspondant , & qu'il n'en soit pas la
duppe.

Il y a dans les Négociations comme dans la guerre des espions doubles , qui se font payer des deux partis , & il y en a qui donnent d'abord de bons avis pour mieux tromper dans la suite le Négociateur qui les a reçus. Il y a même des Princes assés fins pour détacher de leurs confidens , qui sous l'apparence d'une liaison secrète avec un Ministre étranger , lui donnent de faux avis , afin de mieux cacher les desseins de leur Maître , & il y a eu des Ambassadeurs assés peu clairvoyans pour s'y laisser tromper.

Il y avoit en Angleterre en 1671 , un Ambassadeur de Hollande à qui des gens du Con-

feil du Roi Charles II. persuaderent si bien qu'il n'avoit aucune intention de faire la guerre à ses Maîtres, que cet Ambassadeur les assura par toutes ses dépêches qu'ils n'avoient rien à craindre de ce côté-là, traitant de ridicules tous les avis qu'ils avoient d'ailleurs de la résolution prise à Londres de les attaquer ; & on a scû depuis que ces Anglois avoient été détachés de la part de la Cour pour tromper cet Ambassadeur Hollandois ; il y a eu de notre tems des Ambassadeurs de quelques autres pays qui ont donné dans le même panneau.

Un habile Négociateur ne croit pas légèrement tous les avis qu'il reçoit, il en examine auparavant toutes les circonstances, l'intérêt & les passions de ceux qui les lui donnent, par quelle

118 *De la maniere de négocier*
voie ils peuvent avoir découvert
les desseins dont ils l'avertissent,
s'ils ont du rapport avec ce qu'il
fçait d'ailleurs de l'état des af-
faires, si on fait quelque mou-
vement & quelques préparatifs
qui les rendent vrai-semblables,
& quantité d'autres signes sur
lesquels un homme habile &
pénétrant fçait tirer de justes con-
séquences, & dont il est aussi inu-
tile de donner des regles à ceux
qui ne sont pas nés avec les ou-
vertures d'esprit nécessaires en
pareil cas, qu'il l'est de parler à
des hommes sourds, aussi n'est-
ce pas pour eux qu'on écrit ces
observations.

Un Négociateur peut décou-
vrir les secrets du pays où il se
trouve par ceux qui ont part aux
affaires, ou par ceux ausquels ils
se confient ; il est difficile qu'il
n'y en ait d'intéressés qu'il peut

gagner , d'indiscrets qui disent souvent plus qu'ils ne doivent , de mécontens & de passionnés qui révèlent quelquefois des choses importantes pour soulager leur chagrin.

Les Ministres même les plus habiles & les plus fidèles ne font pas toujours sur leurs gardes , on en a vu qui étoient très-bien intentionnés pour leur Prince & pour son Etat , & qui cependant laissoient échapper des discours & des signes extérieurs par lesquels on découvroit leurs attachemens & leurs liaisons les plus secrètes.

Il y a des Courtisans qui sans être du Conseil , découvrent par une longue connoissance des affaires de leur Cour , ce qui y a été résolu , & qui le disent volontiers , pour faire admirer leur pénétration.

220 *De la maniere de négocier*

Il est difficile qu'on puisse cacher à un Négociateur actif, attentif & éclairé une résolution importante, qui est accompagnée de diverses circonstances capables de la faire découvrir, quand même il n'en auroit aucun avis de la part de ceux qui en peuvent être informés.

Il faut qu'il mande exactement à son Prince tous les avis qu'il reçoit avec toutes les circonstances qui les accompagnent, c'est-à-dire, par qui & comment il les a reçus, & qu'il y joigne toutes ses conjectures, afin que le Prince soit en état de juger si les conséquences que son Ministre en tire sont bien ou mal fondées.

Il y a des choses qu'un Ministre habile peut connoître par lui-même, dont il doit rendre un compte exacte à son maître,

&

& dont la connoissance lui est fort utile pour lui aider à pénétrer les desseins les plus cachés.

Il peut & doit découvrir quelles sont les passions & les inclinations dominantes du Prince auprès duquel il se trouve, s'il a de l'ambition , s'il est appliqué & laborieux , s'il aime la guerre , ou s'il préfere aux affaires le repos & les plaisirs ; s'il se gouverne par lui-même , ou s'il est gouverné , & jusqu'à quel point ; quel est le génie , les inclinations & les intérêts de ceux qui le gouvernent.

Il doit encore s'instruire exactement de l'Etat de ses forces , tant de terre que de mer , du nombre de ses Places , si elles sont bien munies & bien fortifiées , de l'état de ses Ports , de ses Vaisseaux & de ses Arcenaux ,

122 *De la maniere de négocier*
quelles troupes il peut mettre en
campagne , tant de Cavalerie
que d'Infanterie , sans dégarnir
ses places & ses frontières ; quels
sont ses revenus ordinaires &
extraordinaires , & quel est son
crédit sur la bourse de ses sujets ,
s'ils sont affectionnés ou mécon-
tens ; les intrigues qui sont dans
sa Cour , s'il y a des factions &
des partialités dans son Etat &
entre ses Ministres sur le gou-
vernement , sur la Religion ; sa
dépense annuelle , tant pour sa
maison , que pour l'entretien de
ses troupes , & pour ses plaisirs ,
quelles sont ses alliances , tant
offensives que deffensives avec
d'autres Puissances , & celles qui
lui sont ennemis ou suspectes ,
qui sont les Princes & les Etats
qui recherchent son amitié ,
quelles démarches ils font pour
cela , & à quelles fins , quel est

le principal trafic qui se fait dans ses Etats , leur fertilité ou leur stérilité.

Il faut qu'il se rende fort assidu à la Cour du Prince , & qu'il s'acquiére assez de familiarité auprès de lui pour le voir & lui parler souvent sans cérémonie , afin d'être toujours à portée de découvrir tout ce qui s'y passe , & de lui insinuer ce qui convient aux intérêts dont il est chargé.

S'il est dans un Etat populaire , il faut qu'il assiste à toutes ses Diettes ou Assemblées , qu'il y tienne grande table pour y attirer les Députés , & qu'il s'y acquière par ses honnêtetés & par ses présens , les plus accrédités & les plus capables de détourner les résolutions préjudiciables aux intérêts de son Maître , & de favoriser ses desseins.

124 *De la maniere de négocier*

Une bonne table facilite les moyens de sçavoir ce qui se passe , lorsque les gens du pays ont la liberté d'aller manger chez l'Ambassadeur , & la dépense qu'il y fait est non-seulement honorable , mais encore très-utile à son Maître lorsque le Négociateur la sçait bien mettre en œuvre.

C'est le propre de la bonne chere de concilier les esprits , de faire naître de la familiarité & de l'ouverture de cœur entre les convives ; & la chaleur du vin fait souvent découvrir des secrets importans.

Il y a diverses autres fonctions attachées à l'emploi du Ministre Public , comme sont celles de donner part au Prince ou à l'Estat où il se trouve des sujets de joie ou de tristesse qui arrivent au Prince qu'il représente , &

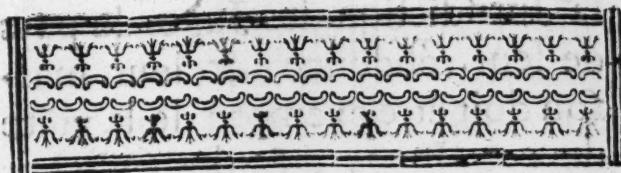
celle de faire des complimens de conjouissance , & de condoléance en pareil cas au Prince à qui on est envoyé.

Un Négociateur qui scait son métier est toujours des premiers à satisfaire à cette civilité , & il le fait en des termes qui persuadent que son Maître s'interresse véritablement à tout ce qui arrive au Prince auprès duquel il se trouve ; il doit prévenir en cela les ordres de son Maître , & témoigner qu'il est si bien instruit de ses intentions , qu'il peut l'en assurer par avance sur chaque événement heureux ou malheureux , en attendant qu'il ait reçû l'ordre de les lui expliquer plus particulièrement.

Les fonctions du Ministre public cesse par la mort du Prince qui l'a envoyé , ou par celle du Prince à qui on l'envoye , jus-

126 *De la maniere de négocier*
qu'à ce qu'il ait de nouvelles let-
tres de créance. Elles cessent
aussi lorsque son Prince l'a ré-
voqué , ou qu'il survient une dé-
claration de guerre de la part de
l'un des deux contre l'autre : mais
les priviléges attachés à son ca-
raâtre par *le droit des gens* , sub-
sistent toujours nonobstant la
déclaration de guerre & les au-
tres choses de la cessation de ses
fonctions , jusqu'à ce qu'il soit
de retour auprès de son Maître.





DES PRIVILEGES
DES
MINISTRES ETRANGERS.

CHAPITRE IX.

TOUS les Ambassadeurs, les Envoyés & les Résidens ont droit de faire librement dans leurs maisons l'exercice de la Religion du Prince ou de l'Etat qu'ils servent, & d'y admettre tous les sujets du même Prince qui se trouvent dans le pays où ils résident. Ces Ministres ne sont point soumis à

F iiiij

128 *De la maniere de négocier
la Jurisdiction des Judges du pays
de leur résidence , & leur mai-
son doit être exempte de la visite
de ces Judges , & des Officiers
qui en dépendent , étant regard-
ée comme la maison du Sou-
verain dont ils sont les Ministres ,
& comme un azile en cette qua-
lité.*

On ne peut assez blâmer les
Ministres Etrangers qui abusent
de ce droit d'azile , en retirant
chez eux des scelerats & des ban-
dits condamnés à mort pour des
crimes atroces , & qui font un
indigne trafic de la protection
qu'ils leur donnent. Un sage &
habile Ministre ne doit pas
compromettre l'autorité de son
Maître en pareilles occasions ,
& pour une cause aussi odieuse
que l'est celle d'établir l'impunité
des crimes dans le pays où il se
groupe ; il lui doit suffire que

son droit d'azile soit reconnu ,
& ne soit point violé ; mais il
n'en doit faire usage que dans
des occasions importantes au ser-
vice de son Maître , & jamais
pour son profit particulier.

Un Prince ou une Républi-
que ne doit pas aussi permettre
que ses Officiers de Justice ni
aucuns de ses sujets sans distinc-
tion de qualités violent le *droit*
des gens en la personne des Mi-
nistres Etrangers , qui sont re-
connus pour tels dans son Etat ,
& s'il y a des sujets assez témé-
raires pour y contrevenir , le
Prince est obligé de faire réparer
promptement les insultes qui ont
été faites à ces Ministres de la
même maniere qu'il voudroit
qu'on en usât en pareil cas à l'é-
gard des Ministres qu'il tient
dans les autres Etats.

Il y a plusieurs Ministres qui

130 *De la maniere de négocier*
abusent du droit de Franchise
qu'ils ont en divers pays tou-
chant l'exemption des impôts
sur les denrées & sur les mar-
chandises nécessaires à l'usage
de leur maison , & qui sous ce
prétexte en font passer quantité
d'autres pour des Marchands
dont ils tirent des tributs en leur
prêtant leur nom pour frauder
les droits du Souverain. Ces for-
tes de profits sont indignes d'un
Ministre public , & le rendent
odieux à l'Etat qui en souffre
du préjudice , ainsi que le Prince
qui les autorise. Un sage Minis-
tre doit se contenter de jouir
des franchises qu'il trouve éta-
blies dans le pays où il est en-
voyé , sans jamais en abuser pour
son profit particulier par des
extensions injustes , ou en parti-
cipant à des fraudes qui se font
sous son Nom.

Le Conseil d'Espagne a été obligé depuis quelques années de régler ces droits de franchise pour tous les Ministres Etrangers qui résident à Madrid, moyennant une somme par an qu'on y donne à chacun d'eux à proportion de leur caractère, pour empêcher ces abus; & la République de Genes en use de même à l'égard des Ministres des Couronnes qui résident chez elle.

Les priviléges que le *droit des gens* donne aux Ministres Etrangers leur permettent de travailler à découvrir ce qui se passe dans le Conseil du pays où ils se trouvent, & de gagner pour cela ceux qui peuvent les en instruire, mais ils ne leur permettent pas d'y former des cabales capables de troubler le repos de l'Etat, le même *droit des gens* qui y établit leur sûreté doit aussi

132 *De la maniere de négocier*
assurer le Prince ou le gouvernement du pays vers lequel ils sont envoyés , ils ne peuvent y former aucun parti contre l'autorité reconnue , sans violer la foi publique , & lorsqu'ils l'entreprendront , ils s'exposent à y être traités comme ennemis.

Charles Emanuel , premier du Nom , Duc de Savoye entretenoit des intelligences & des cabales en France , avec plusieurs des principaux Seigneurs de la Cour du Roi Henri IV. Il y vint sous prétexte de rendre ses respects au Roi ; mais à dessein d'y fortifier ses pratiques par son adresse & par ses libéralités , & de mettre le Roi hors d'état de lui faire restituer *le Marquisat de Salusse* qu'il avoit usurpé durant les désordres de la ligue. Le Roi découvrit les intrigues de ce Duc , & mit en délibération dans

son Conseil ce qu'il avoit à faire là-dessus. Le Conseil du Roi fut d'avis que le Duc étant venu sous une fausse apparence d'amitié pour troubler le repos de l'Etat, le Roi étoit en plein droit de s'assurer de sa personne , comme d'un ennemi , sans contrevenir au *droit des gens* , & de ne le point laisser sortir de France , qu'il ne lui eût restitué le Marquisat de Salusse , mais le Roi ne fut pas de l'avis de son Conseil ; *Le Duc leur dit-il , est venu me trouver sur ma parole , s'il manque à ce qu'il me doit , je ne veux pas suivre un si mauvais exemple , & j'en ai un trop beau dans ma maison , pour ne le pas imiter.*

Il vouloit parler du Roi François Premier , qui laissa passer en France l'Empereur Charles-Quint , sans lui faire rendre le Duché de Milan qu'il lui rete-

134 *De la maniere de négocier*
noit , quoique plusieurs du Con-
seil du Roi fussent d'avis qu'il fa-
loit profiter de cette occasion
pour recouvrer cet Etat que
l'Empereur lui avoit usurpé ,
& qu'il avoit promis plu-
sieurs fois de lui rendre ; mais le
Roi *François Premier* préféra
l'honneur de garder sa parole à
tout autre intérêt.

C'est sur le même principe
que le Roi *Henri IV* , laissa for-
tir de son Royaume le Duc de
Savoye ; après qu'il y eut reçû
tous les bons traitemens possi-
bles , & tous les honneurs dûs
à son rang ; mais dès que ce Duc
fut de retour dans ses Etats , le
Roi le fit sommer de lui resti-
tuer le Marquisat de Salusse con-
formément à sa promesse ; le
Duc ayant refusé de l'exécuter ,
le Roi lui prit toute la Savoie ,
& le força à tenir sa parole par

l'échange que le Duc fit de ce Marquisat avec la *Bresse* & les terres de *Bugey*, de *Val-Romay*, & de *Gex* qu'il céda au Roi par le traité qui fut conclu à Lyon le 17 Janvier 1601.

Ceux qui sont d'avis qu'on peut s'assurer de la personne d'un Souverain qui manque à sa parole, n'ont pas de peine à croire qu'on peut à plus forte raison s'assurer de la personne du Ministre qui le représente & procéder contre lui lorsqu'il fait des cabales & des entreprises contraires au bien de l'Etat ; mais ceux qui sont mieux instruits du droit des gens & de celui des Souverains sont d'avis qu'un Ministre Etranger n'étant pas sujet à la justice du pays où il négocie, on ne peut justement exercer sur lui aucun autre pouvoir que de le faire sortir de l'Etat, qu'il faut

136 *De la maniere de négocier*
s'adresser à son Maître pour lui
demander satisfaction de ce qu'il
aura mal fait , & que si le Prin-
ce la refuse , c'est au Prince mê-
me qu'il faut s'en prendre & non
pas à son Ministre qui n'a été
que l'exécuteur de ces ordres ; ce
privilége des Ministres Etrangers
s'étend même jufques sur leurs
domestiques ; en voici un exem-
ple.

Le Roi *Henri IV* , qui peut
être proposé pour modèle aux
plus grands Princes , fut averti
par le Duc de Guise de la con-
juration de *Merargue* , Gentil-
homme de Provence qui avoit
traité avec *Dom Balthazar de*
Zuniga Ambassadeur d'Espagne
pour livrer la Ville de Mar-
seille aux Espagnols en pleine
paix , *Merargue* fut arrêté & avec
lui le Secrétaire de l'Ambassa-
deur d'Espagne nommé *Bruneau* ,

ils furent tous deux convaincus de l'intelligence, *Merargue* eut la tête tranchée & le Roi fit rendre à l'Ambassadeur d'Espagne son Secrétaire, & se contenta de lui faire dire qu'il eût à le faire sortir du Royaume se réservant à demander raison au Roi son Maître d'une telle entreprise.

Si les Princes avoient le droit de faire procéder contre un Ministre Etranger qui négocie avec eux, il n'y seroit presque jamais en sûreté, parce que ceux qui voudroient s'en défaire ne manqueroient pas de prétextes pour colorer cette résolution, & lorsqu'on auroit commencé à arrêter un Ministre Public qui auroit donné juste sujet de se plaindre de sa conduite, on le pourroit faire dans la suite sur des soupçons mal fondés, & sur des

138 *De la maniere de négocier*
calomnies ; ce qui seroit capable
de rompre le commerce si né-
cessaire entre les Princes & les
Etats indépendans.

Il est vrai qu'un Ministre qui
manque à la foi publique , ne
mérite pas qu'elle lui soit gar-
dée , sur tout celui qui fait des
pratiques & des attentats con-
tre le Prince ou contre le gou-
vernement du pays où il rési-
de ; mais afin de ne point con-
trevenir au *droit des gens* , qui
doit toujours être respecté ; il est
plus à propos de renvoyer de
tels Ambassadeurs que de les pu-
nir , on peut leur donner des
gardes pour empêcher qu'ils ne
continuent leurs pratiques jus-
qu'à ce qu'ils soient hors de l'E-
tat , en se servant du prétexte
honnête de pourvoir à leur sû-
reté.

Un sage Ambassadeur doit

éviter de tomber dans de pareilles intrigues ; car si le *droit des gens* le garantit d'en être puni de la part du Prince ou de ceux qui gouvernent l'Etat , il ne le garantit pas toujours de la fureur d'un peuple aisé à exciter contre lui & de laquelle on se justifie en la désavouant.

Un Ministre est à plaindre quand il a ordre de son Maître de former des cabales dangereuses dans l'Etat où il est , & il a besoin de toute son adresse & de tout son courage pour se tirer d'un pas si glissant.

Il n'y a gueres de services qu'un bon sujet & un fidèle Ministre ne doive à son Prince ou à sa patrie , cependant l'obéissance a ses bornes , & elle ne s'étend pas jusqu'à agir contre les Loix de Dieu & de la justice , qui ne permettent point d'attenter à la

140 *De la manière de négocier*
vie d'un Prince , de lui faire ré-
volter ses sujets , d'usurper ses
Etats ou de les troubler en y ex-
citant des guerres civiles l'ors-
qu'on y a été reçû sous le titre
d'amitié ; un Ambassadeur doit
détourner par ses Conseils de
pareilles entreprises , & si le Prin-
ce ou l'Etat y persiste , l'Ambas-
sadeur peut & doit alors deman-
der son rappel & garder cepen-
dant le secret à son Souverain.

Il faut rendre justice à la plu-
part des légitimes Souverains , en
disant , qu'il y en a très-peu qui
se portent d'eux-mêmes à de
semblables desseins ; presque tou-
tes les entreprises injustes & les
cabales qu'on fait en leur nom
dans les autres Etats leur sont
suggerées par leurs Ministres ou
par quelques Négociateurs qui
les y engagent en s'offrant de
les exécuter , bien-loin de les en-

Détourner, & ces Négociateurs ne sont pas à plaindre quand ils tombent dans les filets qu'ils ont eux-mêmes tendus pour autrui ; on pourroit alléguer divers exemples de la vérité de cette observation, & on en trouvera toujours dix contre un , où les Négociateurs ont été les auteurs & les solliciteurs de pareilles entreprises pour se faire de fête au- près de leurs Princes.

Mais il y a bien de la différence entre débaucher les sujets du Prince pour les engager en des conspirations contre lui , & les gagner seulement pour être informé par eux de ce qui se passe dans l'Etat , cette dernière pratique à toujours été permise à un Ministre Etranger , & il n'y a que le sujet qui se laisse corrompre , qui en doive être blâmé & châtié.

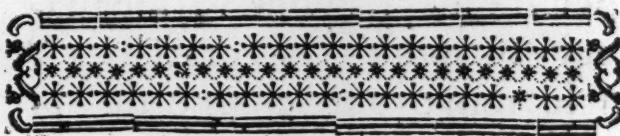
142 *De la maniere de négocier*

Outre la considération du *droit des gens*, l'intérêt du repos public veut qu'on conserve les priviléges des Ministres étrangers, afin de ne se pas exposer au péril d'une nouvelle guerre dans laquelle se jette souvent le Prince ou l'Etat qui entreprend de se faire justice lui-même sur le Ministre d'un autre Prince, qui a droit de s'en ressentir; & le Prince qui en use si violemment est justement blâmé de tous les autres & expose ses sujets pour satisfaire à sa passion.

Il faut donc qu'il demande raison au Prince de la mauvaise conduite de son Ministre, s'il est en état de se la faire rendre en cas de refus, & s'il convient à ses intérêts de l'entreprendre, sinon il est de sa sagacité de dissimuler & de témoi-

avec les Souverains. 143
gner du mépris pour l'Ambassa-
deur & pour ses pratiques ,
en le renvoyant chargé de la
confusion qu'il a meritée,





DES CEREMONIES
ET DES CIVILITEZ
QUI SE PRATIQUENT
ENTRE LES
MINISTRES ETRANGERS.

CHAPITRE X.

QUAND un Ministre est arrivé dans une Cour , & qu'il en a donné part au Prince , il doit en informer tous les Ministres Etrangers qui sont en la même Cour , par un Gentilhomme , ou par un Secrétaire , ils lui rendent ensuite la première

miere visite , qui est dûe au dernier venu , s'il manque à faire avertir de son arrivée quelqu'un des Ministres Etrangers qui sont dans la Cour où il arrive , ce Ministre ne lui doit point rendre de visite , jusqu'à ce qu'il ait satisfait à cette civilité.

Lorsqu'il y a des Ambassadeurs de plusieurs Rois , celui qui arrive doit rendre la première visite à l'Ambassadeur de France , qui a par tout le premier rang , & qui ne la doit pas recevoir autrement.

Les Espagnols après avoir chicanné vainement depuis le précédent siècle , pour ne plus reconnoître la préseance , dont la France est en possession immémoriale sur toutes les autres Couronnes de la Chrétienté , l'ont enfin reconnue par la Déclaration publique que le Roi

146 *De la maniere de négocier*
d'Espagne Philippe IV, en fit
faire au Roi en 1662, par le
Marquis de la Fuente, son Am-
bassadeur en France, ensuite du
démêlé arrivé à Londres entre
le Comte d'Estrades le Baron
de Vatteville, & les Ambassa-
deurs d'Espagne s'absentent de
toutes les cérémonies où il y a
un Ambassadeur de France.

Quelques autres Couronnes
commencèrent durant la négo-
ciation de la paix de Munster à
veux loir introduire une prétendue
égalité entre tous les Rois de
l'Europe, mais nonobstant cette
nouveauté mal fondée, & incon-
nue jusqu'alors ; la France est de-
meurée en possession de son an-
cien droit de primauté que tous
ses Ambassadeurs soutiennent
avec éclat dans toutes les Cours
où ils font quitter la place aux
Ambassadeurs de toutes les autres

Couronnes qui leur cedent en
s'absentant.

Le Cardinal Savelli Romain ;
ayant été fait Cardinal en 1647.
Le Comte d'Ognate , Ambassadeur d'Espagne lui rendit la première visite avant celle qu'il reçut du Marquis de Fontenay Mareuil Ambassadeur de France ; ce Cardinal rendit à l'Ambassadeur d'Espagne sa visite , & alla ensuite chez l'Ambassadeur de France , qui le laissa entrer dans sa Cour , & comme il sortoit du carosse , on lui vint dire de la part de l'Ambassadeur , qu'il ne vouloit pas le recevoir , parce qu'il avoit manqué à ce qu'il devoit à la Couronne de France , le Cardinal se plaignit de l'affront que l'Ambassadeur lui faisoit , à quoi on lui répondit qu'il ne devoit s'en prendre qu'à lui-même , qu'il ne pouvoit pas ignorer ce

Gij

148. *De la maniere de négocier*
qui étoit dû à l'Ambassadeur du
premier Roi de la Chrétienté,
& qu'il n'avoit qu'à feuilleter les
Registres de la Cour de Rome,
s'il en étoit mal instruit : Ce Car-
dinal fit faire ensuite de grandes
excuses à l'Ambassadeur de Fran-
ce, & dit qu'il n'avoit manqué
que par le mauvais conseil de
quelques Prélats qui lui avoient
dit qu'il falloit rendre les visites
dans l'ordre qu'il les avoit re-
çues.

Cet exemple sert à faire con-
noître que quand l'Ambassadeur
de France auroit été le dernier
à rendre la premiere visite à un
Ambassadeur nouvellement arri-
vé, ou à un Cardinal nouvel-
lement créé, il n'en doit pas
moins être visité le premier,
parce qu'il n'admet point de
concurrence pour le premier
rang avec les Ambassadeurs des

avec les Souverains. 149
autres Rois pour quelque cause
que ce soit.

Quand il y a plusieurs Ambas-
sadeurs de la même Couronne
dans un même lieu , comme il
arrive d'ordinaire aux conféren-
ces de la Paix , les Ambassadeurs
de France ne permettent point
qu'on fasse aucune différence
entre le premier , le second &
le troisième Ambassadeur , &
ainsi des autres s'ils y étoient en
plus grand nombre , & si après
avoir visité le premier Ambassa-
deur de France , on visitoit le
premier Ambassadeur d'Espagne
avant que de rendre visite aux
autres Ambassadeurs du Roi ,
ils ne la recevroient pas & ne
la doivent point recevoir , parce
qu'ils sont égaux en titres &
composent le même corps d'am-
bassade qui ne se peut séparer.

Monsieur Davaux & Mon-

G iij

150 *De la maniere de négocier*
sieur Servien étant Ambassadeurs
Plenipotentiaires de France pour
la Paix à Munster , les Députés
des Villes Anseatiques leur firent
demander audience à l'Hôtel de
Monsieur Davaux premier Am-
bassadeur où ils furent reçus en
1645. & on leur fit dire qu'après
cette audience ils pourroient voir
le même jour ou le lendemain
Monsieur Servien chez lui , Mon-
sieur Servien se trouva à cette
premiere audience , ils adresse-
rent leurs complimens à tous les
deux , & ils crurent avoir satis-
fait à ce qu'ils dévoient aux Am-
bassadeurs de France , & allerent
ensuite rendre visite aux Ambas-
sadeurs d'Espagne qui les reçu-
rent de la même maniere , le
lendemain ils demanderent au-
dience à Monsieur Servien en
particulier , il la leur assigna &
les fit recevoir par ses domesti-

ques qui les conduisirent dans une chambre , où après avoir attendu long-temps seuls , on leur vint dire que Monsieur *Servien* ne les pouvoit voir parce qu'il avoit appris qu'ils avoient manqué à ce qu'ils lui devoient en visitant les Ambassadeurs d'Espagne ensuite de la visite qu'ils avoient rendue à Monsieur *Davaux* avant que de venir chez lui qui avoit la même qualité que Monsieur *Davaux* , qu'ils avoient manqué en cela à ce qu'ils devoient au Roi son Maître , & qu'il ne doutoit pas qu'ils n'en fussent desavoués par leurs superieurs.

Ces Députés voulurent se justifier en disant qu'ils n'avoient qu'une seule lettre pour les deux Ambassadeurs de France , & qu'ils avoient satisfait à leur commission en la rendant à tous les deux

152 *De la maniere de négocier*
& les visitant avant les Ambassa-
deurs d'Espagne , que Monsieur
Davaux leur avoit répondu pour
l'un & pour l'autre , & que cette
seconde visite n'étoit qu'une ci-
vilité qu'ils rendoient à la per-
sonne de Monsieur *Servien* , mais
ils ne furent pas écoutés , &
Monsieur *Servien* étant depuis
allé à *Osnabruk* , d'autres Dé-
putés des mêmes Villes répare-
rent la faute de leurs Collègues
en rendant à Monsieur *Servien*
ce qui lui étoit dû.

Le Duc d'Angoulême , le Comte
de Bethune & Monsieur de Cha-
teauneuf étant Ambassadeurs ex-
traordinaires de France en Alle-
magne , *le Lord Voton* Ambassa-
deur d'Angleterre à Vienne ren-
dit la premiere visite au Duc
d'Angoulême , chef de l'Ambas-
sade & voulut rendre la seconde
à l'Ambassadeur d'Espagne , les

deux autres Ambassadeurs de France lui firent dire que s'il le voyoit avant eux , ils ne recevroient point sa visite & ne traiteroient point avec lui , sur cela l'Ambassadeur d'Angleterre ofrit encore de voir le Comte de Bethune second Ambassadeur, mais ils rejettentrent cette proposition, de sorte qu'il fut obligé de les venir voir tous trois séparément avant que d'aller chez l'Ambassadeur d'Espagne.

Les Ambassadeurs des Couronnes se reçoivent & se reconduisent réciprocement jusqu'au carosse,& ils rendent la premiere visite aux Ambassadeurs des autres puissances inférieures lorsqu'ils sont arrivés les derniers.

Les Envoyés se rendent entre eux les mêmes civilités que les Ambassadeurs à leur arrivée à l'égard des complimentens & des

154 *De la maniere de négocier visites, les Envoyés de France & des autres Couronnes donnent la main chez eux dans toutes les Cours à tous les Envoyés des autres Souverains.*

Les Envoyés des Princes d'Italie disputent le rang à ceux des Electeurs à la Cour de France & dans toutes les autres Cours, hors de l'Allemagne.

Les Ministres des Princes qui sont en guerre & qui se trouvent dans une même Cour, ne se visitent point tant que la guerre dure, mais ils se font des civilités réciproques en lieu tiers lorsqu'ils se rencontrent, la guerre ne détruit point les règles de l'honnêteté ni celles de la générosité, elle donne même souvent occasion de les pratiquer avec plus de gloire pour le Ministre qui les met en usage, & pour le Prince qui les approuve.

avec les Souverains. 155

Le Sieur de Gremonville étant Envoyé du Roi à Rome durant la guerre entre la France & l'Espagne , un Moine Portugais lui découvrit la résolution qu'il avoit prise de faire assassiner *le Marquis de la Fuente* Ambassadeur d'Espagne , parce qu'il prétendoit de réussir par ce moyen à délivrer *Dom Duarté*, frere du Roi de Portugal qui étoit prisonnier entre les mains des Espagnols, *le Sieur de Gremonville*, en avertit le *Marquis de la Fuente*, & en fut fort loué à la Cour de France & ailleurs comme le méritoit cette bonne action.





DES LETTRES
DE CRE'ANCE,
DES PLEINS POUVOIRS
ET DES
PASSEPORTS,

CHAPITRE XI.

LORSQU'UN Prince ou un Etat envoie un Négociateur vers un autre Souverain , il le charge de lui rendre une lettre par laquelle il le prie d'ajouter foi à ce que son Ambassadeur ou son Envoyé lui dira de sa part , & c'est cette lettre qu'on appelle de créance , qui établit la qualité de celui qui la rend , laquelle par cette raison y doit être spécifiée.

Il y a en France de deux sortes de lettres de créance, l'une qu'on appelle lettre de cachet expédiée & contresignée par le Sécretaire d'Etat des affaires étrangères, & qu'on nomme ailleurs lettre de la Chancellerie, l'autre qu'on nomme lettre de la main écrite par un des Sécretaires du Cabinet, & signée de la main du Roi, qui n'est point contresigné, on rend d'ordinaire cette dernière à la première Audience particulière, qu'on a du Prince à qui elle s'adresse, & on rend la première à la première Audience publique.

Quand un Négociateur va de la part d'un Prince ou d'un Etat libre à une Assemblée de Ministres dont on est convenu pour y traiter entr'eux au nom de leurs Maîtres ; il n'est point chargé de lettres de créance, & c'est dans le plein pouvoir qu'on lui donne,

158 *De la maniere de négocier*
que doit être sa qualité , en la-
quelle il se fait reconnoître par
la communication qui se fait en-
tre ces Ministres de leurs pou-
voirs.

Les pleins pouvoirs sont d'am-
ples procurations qu'un Prince
ou un Etat donné à un ou à plu-
sieurs Ministres pour traiter ses
affaires, par lesquels il promet d'a-
gréer & de ratifier tout ce qu'ils
auront conclu en son nom; outre
ces termes généraux , il faut en-
core que l'affaire dont il s'agit y
soit spécifiée pour les autoriser
suffisamment à signer un traité ,
comme sont ceux de Paix , de
Tréve , de Ligue , d'Alliance , de
Commerce , &c.

Il y a de deux sortes de pou-
voirs , les uns partent immédia-
tement du Souverain , & les au-
tres de celui qui a un plein pou-
voir général avec faculté de sub-

avec les Souverains. 159

stituer des Plénipotentiaires en son absence , & cette maniere a souvent été mise en usage à l'égard des Ministres d'Espagne qui se trouvoient dans des conférences pour traiter avec d'autres Ministres , ce que les Espagnols practiquoient tant par une grandeur fastueuse qu'à cause de l'éloignement de la Cour de Madrid , qui faisoit qu'elle envoyoit d'ordinaire un plein pouvoirs général au Gouverneur des Pays - bas pour les affaires du Nord , & un autre plein pouvoirs au Gouverneur du Milanois pour celles qui regardoient les Princes d'Italie , les Suisses & les Grifons ; ces Gouverneurs Espagnols dépuroient souvent des Envoyés , qui étoient reconnus pour Ministres publics par les Princes & les Etats auxquels ils les envoyoient , & l'Am- bassadeur d'Espagne qui étoit en

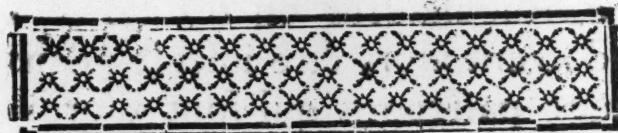
160 *De la maniere de négocier*

Suisse, recevoit d'ordinaire sa commission du Gouverneur du Milanois , auquel il rendoit compte de ses négociations , il y a aussi plusieurs Princes & Etats qui avoient des Ministres auprès de ces Gouverneurs Espagnols , & le Pape donne la qualité de Nonce Apostolique au Ministre qu'il tient auprès du Viceroi de Naples.

Les passeports sont des lettres sur la foi desquelles ceux à qui elles sont accordées peuvent & doivent passer en toute sûreté par les terres des Princes ou des Etats qui les leur ont fait expedier quoiqu'ils soient en guerre actuelle avec leurs Souverains , ils s'en accordent réciprocurement pour la sûreté des Ministres qu'ils envoient pour traiter dans les lieux destinés aux conférences ; les qualités de ces Ministres , soit

d'Ambassadeur ou d'Envoyé , doivent alors être inserées dans ces passeports qui sont d'ordinaire remis aux Ministres des Princes reconnus Médiateurs , pour être envoyés aux parties intéressées. On ne peut contrevenir à ces passeports sans violer le *droit des gens*.





DES INSTRUCTIONS.

CHAPITRE XII.

L'INSTRUCTION est un écrit qui contient les volontés principales du Prince ou de l'Estat qui en charge son Négociateur afin qu'il y ait recours pour soulager sa mémoire, & pour régler sa conduite, cet écrit doit être secret, & est fait seulement pour celui qui en est chargé, il y a quelquefois des occasions où il a ordre de le communiquer, ou d'en faire voir quelques articles au Prince vers lequel il est envoyé, ou à quelqu'un de ses plus confidens Ministres, pour leur marquer la confiance du Maître

qui l'envoye , il arrive aussi qu'on fait quelquefois de deux sortes d'instructions , une qu'on appelle *Offensive* , c'est-à dire , faite pour être montrée , & une secrète qui contient les véritables & dernières intentions du Prince ou de l'Etat qui la donne ; mais toutes les instructions sont souvent changées en divers articles par les dépêches journalières que reçoit le Négociateur , qui doivent être regardées comme autant de nouvelles instructions sur les avis qu'il a donnés du pays où il est , & sur les événemens qui changent la situation des affaires & celle des esprits & des volontés des Princes & des ministres de qui elles dépendent .

On ne peut sans violer le *droit des gens* forcer un Ministre public à montrer son instruction , & il

164 *De la maniere de négocier*
ne la doit jamais communiquer
sans un ordre exprès de son Maî-
tre , il n'a pas besoin d'autre ti-
tre pour faire ajouter foi aux pa-
roles qu'il porte de sa part , que
la lettre de créance qu'il a pré-
sentée , ou le plein pouvoir qu'il
a communiqué.

Les instructions quelque judi-
cieuses qu'elles puissent être ,
sont plus ou moins utiles à pro-
portion du degré d'intelligence
de ceux qui en sont chargés ,
un habile Négociateur sçait non-
seulement executer avec dextérité
les ordres de son Maître , mais
il luidonne incessamment des a-
vis & des expedients pour profi-
ter des conjonctures favorables
qui se présentent de faire réussir
ses desseins ; un homme sans ca-
pacité ne profite de rien , il exe-
cute mal les ordres qu'on lui don-

ne , & quelque clairs qu'ils puissent être, il est sujet à s'y tromper, il fait à contre-tems ou d'une manière peu convenable, les propositions dont il est chargé , il laisse échaper les occasions propres à les faire réussir, & au lieu de faire prosperer les affaires de son Maître , il avance souvent celles de ses ennemis.

Il est surprenant de voir l'inégalité qui se trouve souvent dans la conduite des hommes , il n'y a point de Ministres qui ayant dessein de faire bâtir une maison, ne cherchent avec soin le meilleur Architecte & les meilleurs ouvriers pour les y employer , & il s'en trouve plusieurs qui ayant des affaires de la dernière importance à faire négocier, & desquelles les dépend souvent le bonheur ou le malheur public les confient,

166 *De la maniere de négocier*
non pas à des Architectes; mais à
des massons en cet art , c'est - à -
dire, à des gens sans génie & sans
la capacité & la dextérité si né-
cessaire à ces sortes d'emplois.

Ceux qui ont part à la confian-
ce du Prince ou Ministre , ne
sont pas excusables de leur pro-
poser des sujets incapables pour
traiter les affaires étrangères ,
parce que les fautes qu'ils y font,
attirent après elles de trop grands
inconveniens , & c'est faire une
faute pour un Négociateur , que
de ne pas découvrir & de ne pas
prévoir des résolutions préjudi-
ciales aux intérêts de son Maî-
tre , & d'occuper la place d'un
autre plus éclairé & plus appli-
qué , qui les auroit découvertes ,
& qui en auroit empêché l'effet.

Les fautes que commettent ceux
qui servent un Prince au-dedans

de son Etat , se peuvent redres-
ser par son autorité , mais comme
il n'en est pas de-même de cel-
les qui se font dans les négocia-
tions avec des Princes Souve-
rains , ou avec des Etats libres ,
le Ministre qui en a la principale
direction , ne peut être trop
circonspect ni trop appliqué à
bien choisir les sujets qu'il y
employe & à les connoître par
lui-même , sans avoir égard aux
recommandations ni à des raisons
de parenté & d'alliances , à moins
qu'elles ne concourent avec le
mérite & la capacité des sujets
proposés , parce qu'il est garant
auprès de son Prince de ceux qu'il
produit , que leurs bons succès lui
font honneur , & que les mauvais
retombent sur lui , qui a souvent
besoin d'épuiser toute son indus-
trie pour les réparer ; mais un prin-
cipal Ministre est à plaindre , lors

,68 *De la maniere de négocier*
que par des intrigues & par des ca-
bales qui regnent en diverses
Cours, on remplit ces sortes d'em-
plois de mauvais sujets, & qu'on
lui ôte les moyens d'y employer
les meilleurs ouvriers.



CE



CE QUE DOIT FAIRE
UN AMBASSADEUR
OU UN ENVOYE'
AVANT QUE DE PARTIR;

CHAPITRE XIII.

LORSQU'UN Négociateur a été nommé pour aller dans une Cour ou vers une République , l'un de ses premiers soins doit être de demander la communication des dépêches du dernier Ministre qui l'a précédé dans le même Pays , afin d'y apprendre l'état où il a laissé les affaires qu'il avoit à négocier , & d'en pouvoir reprendre le fil ,

H

CE

170 *De la maniere de négocier*
en se servant de la connoissance
des choses passées pour régler sa
conduite dans celles de l'avenir.

Toutes les affaires ont entr'elles
un enchaînement & une liaison
qui rend la connoissance des faits
entièrement nécessaires, sur-tout
en matière de négociation entre
des Etats libres & indépendans,
qui se réglent plus ordinairement
sur leurs intérêts & sur les exem-
ples du passé , que par des rai-
sons de droit.

Lorsque le nouveau Négocia-
teur a lû avec attention les dépê-
ches de son prédecesseur , il doit
faire ses réflexions & ses observa-
tions sur les difficultés qui peu-
vent arriver dans le cours de sa
négociation , soit à l'égard du cé-
rémonial ou des affaires dont il
est chargé , afin de demander au
Ministre du Prince à qui il en
doit rendre compte , les éclair-

cissemens & les ordres nécessaires sur ces difficultés , & de lui suggérer les expédiens qu'il juge les plus propres pour les faire cesser.

Quelque habile que soit un Prince ou un Ministre chargé de la conduite générale de ses affaires , il est difficile qu'il puisse tout prévoir , & qu'il donne des instructions assez amples & assez précises aux Négociateurs qui vont dans les Cours étrangeres sur tous les incidens qui peuvent arriver ; ainsi il est bon que celui qui est chargé de l'execution des ordres de son Maître dans un pays éloigné , travaille avec soin avant que de partir , à s'instruire de ses volontés principales , & qu'il lui demande ensuite les moyens propres pour les faire réussir .

Il doit encore se faire informer

Hij

172 *De la maniere de négocier*
par ceux qui ont négocié dans
le pays où il va, ou qui y ont fait
un long séjour , de plusieurs dé-
tails dont la connoissance lui
peut être fort utile pour y régler
sa conduite ; il est bon aussi qu'il
lie amitié particulière avec le
Ministre du même pays qui se
trouve à la Cour d'où il part, afin
que ce Ministre donne par ses
lettres de bonnes relations de lui,
qu'il tâche sur tout à le convain-
cre du désir qu'il a de se rendre
agréable au Prince ou à l'Etat
vers lequel on l'envoye , & de
contribuer à une bonne intelli-
gence entre leurs Maîtres, il doit
encore faire connoître à ce Mi-
nistre qu'il ne perdra aucune oc-
casion de rendre des témoignages
avantageux de sa bonne condui-
te , & de l'estime qu'il s'est ac-
quise dans le pays où il se trouve,
.ce qui peut beaucoup contribuer

à engager le même Ministre à lui rendre de bons offices par ses dépêches ; & à lui procurer des amis dans le pays où il va ; car les hommes se portent volontiers à obliger ceux qui se mettent en devoir de leur être utiles , & les offices réciproques sont les plus sûrs & les plus solides fondemens de leur amitié.

Il faut qu'un habile Négociateur s'applique encore à faire un bon choix de ses domestiques , pour ne mener avec lui que des gens sages & de bonnes mœurs , dont il ne puisse recevoir aucun reproche dans le pays où il va , qu'il contribue sur tout à leur bonne conduite par son exemple & par sa sévérité , à châtier tous ceux qui manqueront à leur devoir , au lieu de les soutenir dans leurs déreglemens , comme font mal-à-propos plusieurs Mi-

174 *De la maniere de négocier*
nistres qui sont quelquefois eux-
mêmes fort déreglés , & qui abu-
sent de l'autorité de leur Prince,
& des priviléges attachés à leur
caractére , pour satisfaire à leurs
fantaisies.

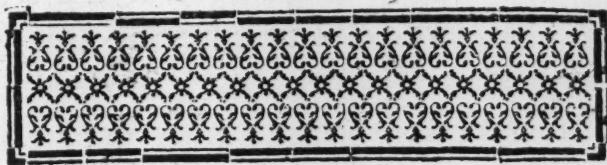
Qu'il choisisse sur-tout un Sé-
cretaire fidèle & judicieux , &
qu'il regarde ce choix comme
l'une de ses plus importantes af-
faires ; car s'il le prend débauché,
fripon ou indiscret , il s'expose à
de grands inconveniens. Il y a
quelques années qu'un Sécre-
taire d'un Ambassadeur de Fran-
ce, ayant vendu le chiffre de son
Maître à la Cour où il négocioit,
cette infidélité donna lieu d'in-
tercepter & de déchiffrer les dé-
pêches de l'Ambassadeur , ce qui
causa un éclat & une espéce de
rupture , qui a eu des suites fâ-
cheuses & préjudiciables aux
deux Cours, dont les intérêts
étoient de demeurer unies.

La nécessité qu'il y a de choisir un fidèle & habile Sécrétaire, donne lieu de croire qu'il seroit utile au service du Roi de rétablir l'ancienne coutume abolie en France depuis ces derniers tems, qui étoit de donner à nos Ambassadeurs des Sécrétaires de l'Ambassade qui fussent choisis par le Roi, suivant ce qui se pratique avec succès par les autres Puissances. Les Rois de Suède ont plusieurs Sécrétaires qu'ils appellent *de commission*, ils les envoyent avec leurs Ambassadeurs & avec leurs Envoyés, & ils deviennent souvent Envoyés & même Ambassadeurs, après avoir servi auprès de ceux qui le sont.

Les Sécrétaires d'Ambassade choisis & payés par le Roi, serviroient à mettre en sûreté le secret de la négociation, qui est

176 *De la maniere de négocier*
souvent livré à de mauvais sujets,
parce que les Ambassadeurs ne
font pas la dépense nécessaire
pour s'attacher des hommes sûrs
& capables de les bien servir ; ils
feroient d'un grand soulagement
à un Ambassadeur pour le dé-
charger de plusieurs détails qu'il
est dangereux de confier à des
gens indiscrets ou malhabiles, &
il s'en formeroit de bons ouvriers
à présent si rares & si nécessaires
en ces sortes d'emplois.





CE QUE DOIT FAIRE
UN NEGOCIATEUR
A SON ARRIVE'E
DANS UNE COUR ETRANGERE.

CHAPITRE XIV.

LORSQU'UN Négociateur est arrivé dans le pays où on l'envoye , qu'il a donné part suivant l'usage établi , & qu'il a fait connoître le caractere dont il est revêtu , il doit se procurer le plutôt qu'il lui est possible , une Audience particulière du Prince , & s'y étendre principalement sur

H v

178 *De la maniere de négocier*
le désir que son Maître a d'en-
tretenir avec lui une bonne ami-
tié & correspondance , & de la
lier par des nœuds plus étroits
que par le passé , ce qu'il doit ac-
compagner de témoignages de
l'estime & de l'amitié de son Maî-
tre , pour le Prince ou pour l'E-
tat vers lequel il est envoyé , &
du désir qu'il a de contribuer à
leur parfaite union.

Après avoir satisfait aux pre-
mieres démarches , & aux cére-
monies usitées en pareil cas , il
doit s'appliquer à bien connoî-
tre son terrain , c'est-à-dire , à
observer avec soin l'état de la
Cour & du gouvernement ; il
faut sur tout qu'il étudie le Prin-
ce , ses inclinations , ses attache-
mens , ses vertus & ses faiblesses ,
afin de pouvoir dans les occa-
sions mettre en œuvre cette con-
noissance , il peut non seulement

L'acquérir par lui-même s'il est éclairé, à cause de l'accès que lui donne son emploi auprès du Prince ; mais encore par les lumières qu'il peut tirer des autres Ministres Etrangers , qui sont depuis long-tems dans la même Cour, & avec lesquels il lui est utile , & souvent nécessaire de lier commerce & amitié jusqu'à un certain point.

Comme il n'y a point de Prince qui ne se confie à quelqu'un dans ses plus grandes affaires , il faut que le Négociateur étudie au même tems les Ministres & les confidens du Prince à qui on l'envoie, qu'il découvre leurs endroits sensibles, leurs opinions, leurs passions , leurs préventions & leurs intérêts ; & jusqu'à quel degré peut aller le crédit qu'ils ont sur l'esprit du Prince ou dans l'Etat , & quelle part

180 *De la maniere de négocier*
ils ont dans les résolutions qui s'y
prennent.

Lorsqu'il est exactement in-
truit de toutes ces choses , il en
doit faire par ses dépêches un fi-
dele tableau à son Maître , & en
tirer ses conséquences touchant
les moyens qu'il peut mettre en
usage , pour faire réussir les af-
faires dont il est chargé.

Après avoir acquis ces con-
noissances , il doit travailler à
les mettre en œuvre pour s'ac-
querir l'inclination & l'estime du
Prince , de ses Ministres & de ses
Favoris , & s'appliquer à trou-
ver les moyens les plus propres
de les rendre favorables aux in-
térets de son Maître.

Pour y parvenir , la plus sûre
& la meilleure voie qu'un habile
Négociateur puisse prendre est
d'examiner tous les avantages que
le Prince ou l'Etat auprès duquel

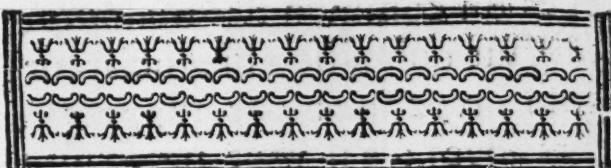
il se trouve peut tirer de l'union qu'il lui propose, de tâcher à l'en convaincre, de travailler sincèrement à les lui procurer & de les faire concourir avec ceux de son Maître , il devient par cette voie le lien de leur amitié & de leur union , & il s'acquiert sûrement leur estime & leur confiance , en faisant prosperer leurs communs intérêts.

Il peut encore quelquefois profiter des passions d'un Prince ou de ses Ministres , comme sont celles d'un ressentiment pour des injures reçues ou d'une jalouse contre quelqu'autre Puissance , pour les obliger à prendre des résolutions conformes aux intérêts de son Maître , parce qu'alors ces passions prévalent souvent aux plus grands intérêts.

C'est ce qui arrive le plus ordinairement dans les Cours des

182 *De la maniere de négocier*
Princes que dans les Républiques , à moins que ces dernières ne soient entraînées par un petit nombre d'ambitieux qui y empêtent la principale autorité , & qui sacrifient les intérêts publics à leurs vues particulières & aux avantages qu'ils en tirent.





MOYENS DE S'INSINUER
DANS LES BONNES GRACES
D'UN PRINCE
ET DE SES MINISTRES.

CHAPITRE XV.

QUELQUES élevés que soient les Princes, ils sont hommes comme nous, c'est-à-dire sujets aux mêmes passions, mais outre celles qui leur sont communes avec les autres hommes, l'opinion qu'ils ont de leur grandeur, & le pouvoir effectif qui est attaché à leur rang, leur donnent des idées différentes de

184 *De la maniere de négocier*
celles du commun des hommes ,
& il faut qu'un bon Négociateur
agisse avec eux par rapport à
leurs idées , s'il veut ne se pas
tromper. Il faut donc qu'il se
dépouille en quelque sorte de
ses propres sentimens pour se
mettre en la place du Prince
avec qui il traite , qu'il se trans-
forme , pour ainsi dire en lui ,
qu'il entre dans ses opinions &
dans ses inclinations , & qu'il se
dise à lui-même après l'avoir
connu tel qu'il est , *si j'étois en*
la place de ce Prince avec le même
pouvoir , les mêmes passions & les
mêmes préjugés , quels effets pro-
duiroient en moi les choses que j'ai
à lui représenter ? s'il fait souvent
cette réflexion , elle lui sera d'u-
ne grande utilité pour régler sa
conduite & ses discours à l'égard
du Prince avec qui il traite , &
pour s'insinuer agréablement
dans son esprit.

L'un des meilleurs moyens de persuader est de plaire ; pour y réussir , il faut qu'un Négociateur s'applique à dire des choses agréables & à adoucir par le choix des termes , du ton , de l'air , & des manières de s'exprimer celles qui sont fâcheuses par elles-mêmes.

Les Princes sont accoutumés dès leur naissance à la soumission , aux respects , & aux louanges de ceux qui les environnent , cela les rend plus sensibles & plus faciles à irriter par les contradictions ; par les discours trop libres ou trop familiers , par les railleries , & par certaines vérités qui n'ont pas accoutumé de frapper leurs oreilles. Il faut qu'un bon Négociateur évite autant qu'il est possible de choquer la fierté naturellement attachée à leur condition , il ne doit pas

186 *De la maniere de négocier*
les louer avec fadeur , ni leur
applaudir bassement dans les
choses blâmables ; mais il ne doit
pas aussi perdre les occasions de
leur donner les louanges qu'ils
ont méritées , & s'il a le cœur
& l'esprit bien fait , il saura les
leur donner avec choix & avec
dignité.

La grande habitude que les
Souverains ont à s'entendre
louer , les rend d'ordinaire plus
délicats que le commun des hom-
mes en matière de louanges ; il
faut que celles qu'on leur donne
soient ingénieuses & bien placées
pour être reçues agréablement ,
ils ressemblent en cela à ces hom-
mes friands , qui se sont rafiné le
goût par le long usage des mets
les plus délicieux , & leurs Cour-
tisans sont sans cesse occupés à
leur apprêter des louanges bien
assaisonnées.

C'est le plus grand art d'un habile Courtisan , que de sçavoir louer bien à propos. Le meilleur moyen d'y réussir est de ne donner jamais de fausses louanges , c'est-à-dire de ne pas attribuer à un Prince de belles qualités qu'il n'a point , de relever & de faire valoir celles qu'il a , & de ne le louer que dans les choses qui sont véritablement louables.

Il seroit donc à souhaiter qu'on ne s'amusât point à louer , du moins que legerement , les Princes sur leurs richesses , ni sur la beauté de leurs maisons , de leurs meubles , de leurs bijoux , de leurs habits , & autres choses vaines qui leur sont étrangères ; mais qu'on les louât sur celles qui sont essentiellement à eux , & qui meritent d'être louées , sur les marques qu'ils donnent de grandeur , de coura-

188 *De la maniere de négocier*
ge, de justice, de modération,
de clémence, de liberalité, de
bonté, de douceur, & sur toutes
leurs actions véritablement ver-
tueuses, sur les talens & les lu-
mieres de leur esprit, leur sa-
gesse, leur capacité dans les af-
faires & leur application aux
grandes choses. On y peut en-
core faire entrer les agréments
exterieurs de leurs personnes,
sur tout avec les jeunes Princes;
mais ces sortes de louanges pa-
roissent plus convenables aux
Dames qui en sont souvent plus
touchées que des autres louan-
ges qu'on peut leur donner, &
un habile Négociateur ne doit
pas les négliger auprès des Prin-
cesses en credit, lorsqu'il trouve
les occasions favorables de les
bien placer. Il y en a plusieurs
qui se sont insinués agréablement
dans leur esprit par cette voie &

qui s'en sont servi utilement pour faire prosperer les affaires de leur Maître, mais il y en a aussi qui se sont attiré des affaires fâcheuses pour s'être trop attachés à leur plaisir, ce qui a besoin d'une prudence exacte pour s'y bien conduire, selon les occasions.

Il y a de certaines marques d'attachement accompagnées du respect qui est dû aux Souverains & aux Souveraines, qui contribuent beaucoup à leur rendre agréable un Négociateur qui les fait bien mettre en usage ; il est difficile de s'empêcher de concevoir de l'affection pour ceux qui nous en témoignent, & elle est produite plus ordinairement par des assiduités, des soins, des complaisances, & de petits services souvent réitérés, que par des services fort importants.

190 *De la maniere de négocier*

J'ai connu un illustre & habile Ambassadeur qui ne négligeoit aucun de ses soins, & qui jouant souvent avec un grand Prince, se laissoit perdre exprès pour le mettre de bonne humeur, ce qui ne manquoit pas de lui réussir & de lui en faire avoir des Audiances plus favorables sur les affaires qu'il avoit à traiter avec lui, & la perte médiocre qu'il faisoit en jouant de cette sorte n'étoit pas comparable aux grandes utilités qu'il a tirées d'avoir réussi à lui plaire.

Le même expedient a contribué à l'élevation d'un des derniers Papes, qui n'étant encore que Prélat, jouoit souvent à grande Prime avec une parente du Pape. Un jour qu'il y avoit une somme considérable sur le jeu, le Prélat la laissa tirer à la Dame, quoiqu'il l'eût gagnée,

& il jeta ses cartes sous la table ,
après les avoir fait voir adroite-
ment au Maître de Chambre
de cette Dame qui étoit derrière
lui. Ce Maître de Chambre ra-
conta ensuite à la Dame la com-
plaisance du Prélat , elle en fut
si touchée qu'elle résolut d'em-
ployer son credit , qui étoit
grand , pour le faire Cardinal ,
& elle y réussit.

Ce qui a été dit des manieres
de s'acquerir les bonnes graces
du Prince se peut appliquer à ses
principaux Ministres ; un habile
Négociateur doit trouver les
moyens de les interesser dans le
bon succès de sa négociation ,
& de maintenir les conditions
du traité qu'il fait avec leur
Maître. Il faut pour cela qu'il
sache y ménager leurs avanta-
ges particuliers sans les commet-
tre & qu'il emploie toute sa dex-

192 *De la maniere de négocier*
terité & sa discretion pour les
mettre en état de profiter de ses
bonnes intentions à leur égard;
c'est ce qu'il a occasion de prati-
quer lorsqu'il est employé à tra-
iter de la part d'un grand Prince
avec un Prince inférieur. Com-
me ce dernier y reçoit d'ordinai-
re quelque secours d'argent sous
le titre de *subfides*, la liberalité
du plus puissant doit s'étendre
sur le Ministre qui a contribué
à leur union, & il y a plusieurs
Princes sur tout dans les Pays
du Nord qui trouvent bon que
leurs Ministres profitent de ces
occasions, pourvû qu'on ne leur
laisse pas appercevoir qu'elles
entrent dans les conditions du
traité, & qu'elles ne passent
dans leur esprit que pour une es-
pece de regale produit par le seul
mouvement de la générosité du
Prince qui les fait.

Mais

Mais quand un Négociateur traite de la part d'un petit Prince , avec un Prince puissant , il n'a pas les mêmes moyens , parce que son Maître n'est pas en état de les lui donner , & que les Ministres d'un puissant Prince n'ayant que de grands objets devant les yeux ne sont pas touchés par de petits intérêts , & ne cherchent leur établissement que dans les bonnes graces de leur Maître. Comme ce grand ressort manque au Négociateur de cette espece , il doit y suppléer par beaucoup de souplesse & de dexterité dans les manieres de négocier pour se rendre agréable au Ministre avec qui il traite.

Il faut pour cela qu'il témoigne toujours du zèle & de l'attachement pour les interêts de la Cour où il se trouve , qu'il donne part au Ministre de toutes

194 *De la maniere de négocier*
les nouvelles avantageuses à cette Cour qui viennent à sa connoissance , qu'il s'en réjouisse avec lui , ainsi que des avantages particuliers qui regardent le Ministre & ceux de sa famille ; qu'il parle toujours avantageusement des affaires du Prince auprès duquel il se trouve , ainsi que de ses qualités personnelles , & qu'il ne tombe jamais dans la faute grossiere de certains Ministres Etrangers , qui ayant à vivre dans une Cour pour plusieurs années ; s'y rendent désagréables & suspects au Prince & à ses Ministres en décriant leur conduite & leurs affaires , en louant excessivement celle de leurs ennemis , & faisant toujours des propheties à l'avantage de ces derniers ; c'est un défaut de jugement qui n'est pas pardnable à un Négociateur , & dans

lequel cependant on voit tomber plusieurs qui se passionnent sans savoir pourquoi dans les affaires générales & dont l'indiscretion va jusqu'à faire paroître une mauvaise volonté impuissante contre les intérêts de la Cour où ils se trouvent devant des Courtisans , qui ne manquent pas d'en faire le rapport.

Il y en a qui s'imaginent qu'ils se feront acheter en tenant cette conduite ; mais c'est une fausse idée qui ne leur réussit presque jamais , s'ils en usent ainsi pour contenter leurs passions particulières , ils donnent des preuves de leur incapacité ou de leur peu de fidélité , en sacrifiant les intérêts de leur Maître à leurs fantaisies , & un Prince bien conseillé doit rappeller ceux qui tombent dans ce défaut ; parce

196 *De la maniere de négocier*
qu'un homme passionné fait d'ordinaire de fausses relations de l'état de la Cour où il se trouve, & que les fausses relations font prendre de fausses mesures au Prince qui les reçoit.

Mais un Ministre qui se rend agréable dans le Pays où il est, y trouve des facilités qui ont souvent autant de rapport à lui & à ses manières d'agir honnêtes & engageantes qu'aux intérêts dont il est chargé.

Quelque corruption & quelque malignité qui regne dans le cœur des hommes, il y en a peu qui ne se laissent toucher par la droite raison, sur tout lorsque celui qui la possède dans un certain degré de perfection, cherche toujours à l'employer pour leur être utile & agréable, au tant qu'il est en son pouvoir.

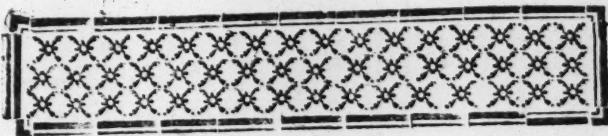
Tout homme d'esprit qui des-

tre fortement de plaire à un autre homme avec qui il est en commerce , y réussit d'ordinaire , & trouve les moyens d'en être favorablement écouté.

Que si un Négociateur trouve en la personne d'un Prince ou d'un principal Ministre un esprit mal fait ou prévenu jusqu'au point de n'être susceptible d'aucune raison , ni touché de ses veritables intérêts , il ne doit pas pour cela abandonner la poursuite de son dessein , il faut qu'il fasse ce que feroit un bon Horloger , qui auroit une horloge détraquée , il travailleroit à redresser ce qui y feroit de deffектueux ; un Négociateur doit regarder d'un même œil , & avec le même sang froid , les obstacles qui s'opposent au succès de sa négociation sans se passionner contre celui qui ne veut ou ne

198 *De la maniere de négocier*
peut entendre ses raisons : ce sont
des épines qu'il trouve en son
chemin & qu'il doit écarter avec
patience ; les conjonctures chan-
gent & les hommes les plus fer-
mes & les plus opiniâtres ne sont
qu'inconstance & que legereté ;
toutes leurs pensées , toutes leurs
résolutions ne dépendent que de
l'Etat où se trouve alors leur
imagination qui est susceptible
de diverses idées souvent fort
opposées ; ainsi il ne faut jamais
désespérer de faire changer leur
mauvaise volonté en une meil-
leure quand on y emploie de
bons moyens , comme il ne faut
jamais trop se confier à leur fa-
veur jusques à croire qu'elle du-
rera toujours.





OBSERVATIONS
SUR LES MANIERES
DE NÉGOCIER.

CHAPITRE XVI.

ON négocie de vive voix ou par écrit, la première manière est d'un plus grand usage dans les Cours des Princes, la seconde est plus usitée quand on traite avec des Républiques, ou dans des assemblées comme sont les Diettes de l'Empire, celles des Suisses, les conférences pour la paix & autres assemblées de Ministres chargés de pleins pouvoirs.

Il est plus avantageux à un habile Négociateur de négocier de vive voix , parce qu'il a plus d'occasions de découvrir par ce moyen les sentimens & les desseins de ceux avec qui il traite , & d'employer sa dexterité à leur en inspirer de conformes à ses vûes par ses insinuations & par la force de ses raisons.

La plûpart des hommes qui parlent d'affaires ont plus d'attention à ce qu'ils veulent dire qu'à ce qu'on leur dit , ils sont si pleins de leurs idées qu'ils ne songent qu'à se faire écouter , & ne peuvent presque obtenir sur eux-mêmes d'écouter à leur tour. Ce défaut est particulier à notre nation naturellement vive , impatiente , & qui a de la peine à arrêter l'impétuosité de son tempérament ; il est aisé de le remarquer dans les conversations

ordinaires des François où ils parlent presque tous à la fois & interrompent sans cesse celui qui parle , au lieu d'attendre à lui répondre qu'il ait achevé de s'expliquer.

L'une des qualités la plus nécessaire à un bon Négociateur est de sçavoir écouter avec attention & avec réflexion tout ce qu'on lui veut dire , & de répondre juste & bien à propos aux choses qu'on lui représente , bien loin de s'empresser à déclarer tout ce qu'il sçait & tout ce qu'il désire. Il n'expose d'abord le sujet de sa négociation que jusqu'au point qu'il faut pour sonder le terrain , il régle ses discours & sa conduite sur ce qu'il découvre tant par les réponses qu'on lui fait , que par les mouvemens du visage , par le ton & l'air dont on lui parle ; & par toutes

202 *De la maniere de négocier*
les autres circonstances qui peuvent contribuer à lui faire pénétrer les pensées & les desseins de ceux avec qui il traite , & après avoir connu la situation & la portée de leurs esprits , l'état de leurs affaires , leurs passions & leurs intérêts , il se fert de toutes ces connaissances pour les conduire par dégrés au but qu'il s'est proposé.

C'est un des plus grands secrets de l'art de négocier que de sçavoir , pour ainsi dire , distiller goutte à goutte dans l'esprit de ceux avec qui on négocie les choses qu'on a intérêt de leur persuader.

Il y a quantité d'hommes qui ne se résoudroient jamais à entrer dans une entreprise quoiqu'elle leur fût avantageuse , si on la leur faisoit voir d'abord dans toute son étendue & avec tou-

tes ses suites , & ils s'y laissent conduire lorsqu'on les y fait entrer successivement , parce que le premier pas attire le second , & ainsi des autres .

Comme les affaires sont ordinairement épineuses par les difficultés qu'il y a d'ajuster des intérêts souvent opposés entre des Princes & des Etats qui ne reconnoissent point de Juges de leurs prétentions , il faut que celui qui en est chargé emploie son adresse à diminuer & à applanir ces difficultés , non seulement par les expédiens que ses lumières lui doivent suggerer , mais encore par un esprit liant & souple qui fache se plier & s'accommoder aux passions & même aux caprices & aux préventions de ceux avec qui il traite . Un homme difficultueux & d'un esprit dur & contrariant augmente

I vj

204 *De la maniere de négocier*
les difficultés attachées aux affai-
res par la rudesse de son humeur ,
qui aigrit & aliene les esprits , &
il érige souvent en affaires d'im-
portance des bagatelles & des
prétentions mal fondées , dont il
se fait des especes d'entraves qui
l'arrêtent à tous momens durant
le cours de sa négociation.

Il y a dans la maniere de né-
gocier une certaine dexterité qui
consiste à sçavoir prendre les af-
faires par les biais les plus faci-
les , ce qu'un ancien exprime
ainsi * : Chaque chose , dit - il ,
présente deux ances , l'une qui
la rend très - aisée à porter , &
l'autre très - mal - aisée : ne la
prends point par la mauvaise ,
car c'est par où tu ne sçaurois
ni la prendre ni la porter ; mais
prends la par le bon côté , & tu
la porteras sans peine.

Le moyen le plus sûr de pren-

* C'est Epictete dans son Manuel.

dre la bonne ance , est de faire ensorte que ceux avec qui on traite , trouvent leurs intérêts dans les propositions qu'on leur fait , & de les leur faire connoître non seulement par des raisons effectives ; mais encore par des manieres agréables , en témoignant de condescendre à leurs sentimens dans les choses qui ne sont pas essentiellement contraires au but où on a dessein de les conduire ; ce qui les engage insensiblement à une pareille condescendance en d'autres choses qui sont quelquefois plus importantes.

Il ne se trouve presque point d'hommes qui veuillent avouer qu'ils ont tort , ou qu'ils se trompent , & qui se dépouillent entierement de leurs sentimens en faveur de ceux d'autrui , quand on ne fait que les contredire par

206 *De la maniere de négocier*
des raisons opposées quelques
bonnes qu'elles puissent être ,
mais il y en a plusieurs qui sont
capables de se relâcher de quel-
ques - unes de leurs oppinions ,
quand on leur en accorde d'autre , ce qui se fait moyennant
certains ménagemens propres
à les faire revenir de leurs pré-
ventions , il faut pour cela avoir
l'art de leur alléguer des raisons
capables de justifier ce qu'ils ont
fait ou ce qu'ils ont crû par le
passé , afin de flater leur amour
propre , & leur faire connoître
ensuite des raisons plus fortes ap-
puyées sur leurs intérêts , pour
les faire changer de sentiment &
de conduite.

Quelques déraisonnables que
soient la plûpart des hommes ,
ils conservent toujours ce res-
pect pour la raison qu'ils veulent
que les autres hommes croient

qu'il agissent conformément à ses règles , & ils sont capables de s'y soumettre , quand on a l'art de la leur faire connoître , sans blesser leur orgueil & leur vanité.

Les hommes s'entrecommuniuent souvent leurs sentimens & leurs humeurs ; un homme chagrin & contredisant , excite celui avec qui il traite , à lui répondre avec la même contradiction ; ainsi il faut éviter les contestations aigres & obstinées avec les Princes & avec leurs Ministres , & leur représenter la raison sans trop de chaleur , & sans vouloir avoir toujours le dernier mot , & lorsqu'on s'aperçoit que leurs esprits s'échauffent jusqu'à un certain point & sont mal disposés , il est de la prudence de changer de matière , & de remettre à traiter de celles dont il s'a-

208 *De la maniere de négocier*
git en une occasion plus favorable, soit par le changement de la conjoncture des affaires ou de la situation de leur esprit & de leur humeur qui n'est pas toujours la même à cause de l'inégalité & de l'inconstance naturelle aux hommes, & il faut que le Négociateur contribue par ses soins & par ses complaisances à mettre e Prince avec qui il traite, en l'état d'écouter & de recevoir favorablement les choses qu'il a à lui représenter, ce qui dépend souvent autant de la maniere de le faire que de la chose même.

Un esprit agréable, net & éclairé, qui a l'art de proposer les plus grandes affaires, comme des choses faciles & avantageuses aux parties intéressées, & qui le fait faire d'une manière aisée & insinuante, a fait

plus de la moitié de son ouvrage, & trouve de grandes facilités à l'achever.

Un habile Négociateur doit encore éviter avec soin la folle vanité de vouloir se faire croire un homme fin & adroit pour ne pas jettter de la défiance dans l'esprit de ceux avec qui il négocie , il doit au contraire travailler à les convaincre de sa sincérité , de sa bonne-foi , & de la droiture de ses intentions , pour faire courir les intérêts dont il est chargé avec ceux du Prince ou de l'Etat , auprès duquel il se trouve comme le véritable & solide but , auquel doivent tendre toutes ses négociations.

Il faut encore qu'il n'affectionne pas de faire trop le capable en décidant en dernier ressort , sur tout ce qui se présente , ce qui n'est propre qu'à lui attirer de l'a-

210 *De la maniere de négocier*:
version & de l'envie , s'il a une
véritable habileté , & à le tour-
ner en ridicule , s'il s'en donne
plus qu'il n'en a effectivement.
Il lui est bien plus avantageux
de cacher une partie de ses lu-
mières , & il doit toujours dire
modestement ses sentimens en
les appuyant de bonnes & so-
lides raisons , sans mépriser cel-
les d'autrui.

Il ne faut pas aussi qu'il laisse
prendre de l'ascendant sur lui ,
par certains hommes avantageux
qui tâchent d'abuser de la com-
plaisance & de la docilité de
ceux qui n'ont pas assez de vi-
gueur pour leur résister.

Si un Négociateur fert un
grand Prince dont la puissan-
ce donne de la jalousie à ses voi-
sins , il doit beaucoup plus van-
ter sa modération que ses forces ,
& n'en parler que comme d'un

moyen propre à soutenir la justice de ses droits , & non pas à assujettir les Princes & les peuples libres à ses volontés.

C'est le propre des menaces d'aigrir les esprits , elles poussent souvent un Prince ou un Etat inférieur à des extrémités ausquelles il ne se feroit pas porté , si on lui avoit représenté les choses avec douceur ; cela vient de ce que tous les hommes sont vains , & sacrifient souvent de solides intérêts à leur vanité.

Lorsqu'un Prince supérieur a de véritables sujets de se plaindre d'un inférieur , & qu'il veut en tirer raison pour en faire un exemple , il faut que le coup accompagne ou suive immédiatement la menace , & il ne faut pas que ses Négociateurs lui en laissent jamais rien appercevoir par leurs discours , afin de ne lui

212 *De la maniere de négocier*
pas donner le tems & le préte-
te de se mettre à couvert des
coups qu'on lui destine , en pre-
nant des liaisons avec d'aut-
res Puissances ennemis ou ja-
louses , ce qu'il choisit pres-
que toujours plutôt que de se
soumettre aux volontés de celui
qui le menace.

La plûpart des Ministres des
grands Princes ont pour maxime
d'éviter de donner par écrit les
intentions de leurs Maîtres , &
préfèrent toujours de les expo-
ser de vive voix , parce qu'ils ont
plus de facilité à interpréter ce
qu'ils ont dit selon les diverses
conjonctures qui se présentent ,
que ce qui est contenu dans des
Mémoires. Il y a encore une au-
tre raison qui les détermine à n'en
point donner ; c'est que le Mi-
nistre qui les reçoit , en peut fai-
faire des usages préjudiciables

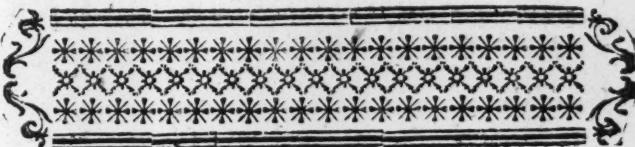
au Prince de la part duquel ils sont donnés , en les communiquant à des Ministres du parti opposé , pour en tirer des avantages de leur part , ou pour faire ses conditions meilleures , il ne peut faire le même usage des propositions qu'on lui fait de vive voix , parce qu'il n'en fau-
roit donner de preuve certaine.

Cependant , il y a des occa-
sions où il est difficile de s'e-
xempter de donner des proposi-
tions ou des réponses par écrit ;
mais il est bon pour éviter le
mauvais usage qu'on en peut
faire , de n'en donner que le
plus tard qu'il est possible , &
lorsqu'on est sur le point de con-
clure un traité , après en avoir
réglé les principales conditions.

Il faut qu'un habile Négocia-
teur se charge du soin d'en ré-
diger les articles , parce que ce-

214 *De la maniere de négocier*
lui qui les met par écrit , a l'a-
vantage d'y pouvoir exprimer les
conditions dont on est convenu ,
dans les termes les plus favora-
bles aux intérêts de son Maître,
sans qu'ils contreviennent aux
choses résolues entre les parties ,
& lorsqu'un Négociateur ne peut
pas obtenir de les dresser , c'est à
lui à examiner avec soin les ex-
pressions des articles qu'on lui
présente , afin d'empêcher qu'on
n'y en introduise d'équivoques ,
dont le sens puisse être interpré-
té au desavantage des droits de
son Prince.





A V I S
AUX AMBASSADEURS
ET AUTRES MINISTRES
QUI N'EGOCIENT
DANS LES PAYS ETRANGERS.

CHAPITRE XVII.

UN sage & habile Négociateur doit non seulement être bon Chrétien ; mais paroître toujouors tel dans ses discours & dans sa maniere de vivre, & ne point souffrir dans sa maison de gens libertins , & de mœurs déreglés , ni qu'on tienne des dis-

216 *De la maniere de négocier*
cours licentieux , & de mauvais
exemple à sa table & en sa pré-
sence.

Il doit être juste & modeste
dans toutes ses actions , respec-
tueux avec les Princes , com-
plaisant avec ses égaux , carref-
fuant avec ses inférieurs , doux ,
civil & honnête avec tout le
monde.

Il faut qu'il s'accommode aux
mœurs & aux coutumes du Pays
où il se trouve , sans y témoigner
de la répugnance & sans les mé-
priser , comme font plusieurs Né-
gociateurs , qui louent sans cesse
les manières de vivre de leur pays
pour trouver à redire à celles des
autres.

Un Négociateur doit se per-
suader une fois pour toutes , qu'il
n'est pas assez autorisé pour ré-
duire tout un pays à se confor-
mer à sa façon de vivre , & qu'il
est

est bien plus raisonnable qu'il s'accommode à celle du Pays où il est pour le peu de tems qu'il y doit rester.

Il ne doit jamais blâmer la forme du gouvernement & moins encore la conduite du Prince avec qui il négocie , il faut au contraire qu'il loue tout ce qu'il y trouve de louable sans affectation & sans basse flaterie. Il n'y a point de Nations & d'Etats qui n'ayent plusieurs bonnes loix parmi quelques mauvaises , il doit louer les bonnes & ne point parler de celles qui ne le sont pas.

Il est bon qu'il sache ou qu'il étudie l'histoire du Pays où il se trouve , afin qu'il ait occasion d'entretenir le Prince ou les principaux de sa Cour des grandes actions de leurs Ancêtres & de celles qu'ils ont faites eux-mêmes

218 *De la maniere de négocier*
ce qui est fort capable de lui ac-
querir leur inclination , qu'il les
mette souvent sur ces matieres ,
& qu'il se les fasse raconter par
eux , parce qu'il est sûr qu'il leur
fera plaisir de les écouter , &
qu'il doit rechercher à leur en
faire.

Il faut qu'un Négociateur
considere sans cesse les fins pour
lesquelles son Prince l'envoye
dans un pays étranger , qu'il fasse
toutes les choses qui peuvent le
conduire à son but , & qu'il s'abs-
tienne de celles qui peuvent l'en
éloigner.

Les deux fins principales d'un
Négociateur sont , comme il a
été dit , d'y faire les affaires de
son Maître & d'y découvrir cel-
les d'autrui. Le moyen de réussir
à l'une & à l'autre est d'acquérir
l'estime , l'amitié & la confiance
du Prince & de ceux qui y sont

en crédit , il faut pour cela qu'en travaillant à leur plaisir , il s'applique avec soin à leur ôter tous les soupçons & les ombrages qui pourroient l'en éloigner , qu'il les persuade de ses bonnes intentions à leur égard , & qu'il excuse les mécontentemens passés par des paroles honnêtes , sans toutefois donner le blâme à son Maître , ni même aux Ministres qui l'ont précédé dans son emploi à moins que ces derniers ne l'ayent mérité par une conduite qu'on ne puisse justifier.

Lorsqu'il a obtenu quelque chose d'important pour le service de son Prince , il ne doit pas perdre de temps pour en solliciter l'expédition , & il doit au contraire n'engager son Maître , ni s'engager lui-même que le plus tard & le moins souvent qu'il

220 *De la maniere de négocier*

le pourra , il faut qu'il ait au-
paravant des ordres bien posi-
tifs par écrit , afin qu'il ne puisse
être blâmé ni désavoué sur ce
qu'il aura promis.

Il est nécessaire qu'il travaille
à être toujours bien instruit &
des premiers de tout ce qui se
passe non seulement dans la Cour
où il est , mais encore dans les
autres Cours où il doit entre-
tenir de bonnes correspondan-
ces , sans avoir égard à la peine
d'écrire , & à la dépense des let-
tres qui y est très bien employée ,
ces connoissances lui étant fort
utiles dans ses négociations.

Un Négociateur bien instruit
& naturellement éclairé trouve
sur chaque conjoncture des rai-
sons & des expédiens pour faci-
liter le succès de ses desseins ,
il donne souvent des ouvertures
utiles à son Prince il entretient

agréablement celui auprès duquel il se trouve, & il a l'art de lui faire voir par le côté le plus avantageux aux intérêts de son Maître, les divers évenemens dont il a soin d'être instruit des premiers par des avis bien circonstanciés.

Il est surtout très-essentiel à un Négociateur de sçavoir parfaitement tout ce qui se passe de considérable dans la Cour de son Prince, tant pour son propre usage que pour pouvoir répondre juste aux fréquentes questions qu'on lui fait à cet égard, & comme la multiplicité des affaires dont le principal Ministre de son Prince se trouve chargé l'empêche d'instruire exactement chaque Négociateur de ce détail, il faut qu'il ait des correspondances réglées avec quelques-uns de ses amis de la Cour

222 *De la maniere de négocier*
qui prennent le soin de l'en in-
former , afin qu'il soit en état
de dissiper les faux bruits que
sement souvent les ennemis de
son Maître sur l'état de ses af-
faires & d'empêcher les préjudi-
ces qu'ils pourroient faire à ses
intérêts dans le Pays où il se
trouve.

Il est encore nécessaire qu'il
scache bien le plan de la Cour
qu'il sert , le génie , l'humeur
& les qualités de son Prince ;
les inclinations & les intérêts de
ceux qui y sont en crédit , &
quelle part ils peuvent avoir aux
résolutions qui s'y prennent ; car
si ces connoissances lui man-
quent , il est sujet à se tromper
dans ses vues & à travailler en
vain sur de faux principes ; la
division entre les principaux Mi-
nistres d'un Etat est très-préjudi-
ciable aux négociations , & aux af-

faires du Souverain , en ce que lorsqu'un de ces Ministres appuye une négociation & le Négociateur qui en est chargé , l'autre travaille souvent à la détruire ou à en éluder l'effet.

Un Négociateur doit toujours faire des relations avantageuses , des affaires de son Maître dans le Pays où il se trouve , mais avec discretion & en se conservant de la créance pour les avis qu'il donne ; il faut pour cela qu'il évite de débiter des mensonges , comme font souvent certains Ministres de nos voisins qui ne font aucun scrupule de publier des avantages imaginaires en faveur de ceux de leur parti. Outre que le mensonge est indigne d'un Ministre public , il fait plus de tort que de profit aux affaires de son Maître , parce qu'on n'ajoute plus de

224 *De la maniere de négocier*
foy aux avis qui viennent de sa
part ; il est vrai qu'il est diffici-
le de ne pas recevoir quelquefois
de faux avis, mais il faut les don-
ner tels qu'on les a reçus , sans
s'en rendre garand ; & un habile
Négociateur doit établir si bien
la réputation de sa bonne foi
dans l'esprit du Prince & des Mi-
nistres avec qui il négocie , qu'ils
ne doutent point de la vérité de
ses avis lorsqu'il les leur a don-
nés pour sûrs non plus que de la
vérité de ses promesses.

Il doit prendre garde en écri-
vant à son Prince de ne se pas
trop avancer dans le compte qu'il
lui rend du succès de sa négo-
ciation à moins qu'il n'ait de bons
titres par écrit des assurances
qu'il lui en donne , parce que
les hommes sont naturellement
changeans & trompeurs, & qu'il
feroit justement accusé de lege-

reté s'il avoit avancé à son Maître des choses qu'il seroit obligé de rétracter , & il vaut toujours mieux qu'il fasse & qu'il obtienne plus qu'il ne promet par ses dépêches , afin d'agir sûrement & de surprendre agréablement par la conclusion des choses qu'on a désirées.

Il est bon qu'un Négociateur fasse en sorte qu'il revienne de plus d'un endroit à son Maître qu'il est agréable & estimé à la Cour où il l'a envoyé , de même qu'il est utile que le prince ou l'Etat auprès duquel il réside , soit informé qu'il est bien dans l'esprit du Maître qu'il sert , & il a pour cela besoin des offices & des témoignages de ses amis , tant de ceux qu'il a laissés auprès de son Maître , que de ceux qu'il s'est acquis dans le Pays où il est envoyé .

226 *De la maniere de négocier*

Un Ambassadeur doit éviter de recevoir au nombre de ses principaux domestiques des gens du Pays où il se trouve, ce sont d'ordinaire des espions qu'il introduit dans sa maison.

Il doit un bon exemple à ses domestiques pour les détourner de toutes sortes de débauches, & pour être plus en droit de les châtier quand ils y tombent, car il est garand de toutes les fautes qu'ils commettent.

Un Négociateur ne doit recevoir aucun présent du Prince ou de l'Etat auprès duquel il réside sans le scû & le consentement de son Maître, excepté ceux que l'usage a établi, qu'on donne aux Ministres publics à leur départ; celui qui reçoit se vend, c'est une espece de trahison de se livrer ainsi à un Prince Etranger, & c'est se mettre

avec les Souverains. 227
hors d'état de soutenir avec vi-
gueur les intérêts de son Maî-
tre.

Un Ambassadeur doit se sou-
venir qu'il représente son Prince
lorsqu'il s'agit de la fonction de
son emploi , & être ferme à en
maintenir tous les droits ; mais
lorsqu'il n'en est plus question ,
il faut qu'il oublie son rang pour
vivre d'une maniere aisée , com-
mode & familiere avec ses amis ,
civil & sociable avec tout le
monde , s'il en use autrement ,
& s'il prétend être toujours com-
me est *Montjoie Saint Denis* ,
dans les jours de cérémonie ,
* il se montre fort au-dessous de
son emploi en pensant le soutenir
avec une gravité ridicule &
hors de saison .

* Nom qu'on donne en France au Roi d'Ar-
mes , ou premier Héault , lorsqu'il est vêtu
de sa cotte-d'armes .

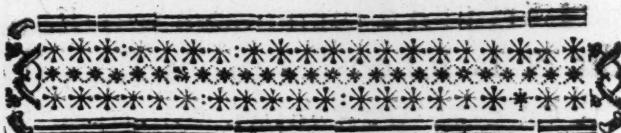
C'est un défaut assez ordinaire aux petits esprits de s'entretenir de cette dignité , sans considerer que ce n'est qu'un rôle qu'ils jouent pour peu de tems , que les vains honneurs qu'ils exigent souvent mal - à propos & contre l'intention du Maître ne les regardent point , & que la réputation d'être un galant homme ne regarde qu'eux.

Ils doivent aussi prendre garde de prostituer leur dignité , comme font ceux qui vont dans des cabarets & autres lieu malhonnêtes & mal séans , & qui ont pour amis & pour confidens des hommes notés par leurs vices & par leurs débauches.

Un Négociateur ne doit pas être facile à promettre , mais exact à exécuter ce qu'il a promis , on s'offense moins d'un refus que d'un manque de parole .

Lorsqu'il a bien établi son crédit & la foi en ses promesses, il est en état de rendre de grands services à son Prince & de trouver du secours dans les besoins pressans, pendant qu'un fourbe connu pour tel est abandonné en pareille cas de tous ceux qui le connoissent.





DES TRAITES
ET DES
RATIFICATIONS.

CHAPITRE XVIII.

IL y a plusieurs sortes de Traites entre les Princes & les Etats Souverains , les principaux sont ceux de paix , de treve , ou de suspensions d'armes , d'échange , de cession ou de restitution de places ou de pays contestés ou conquis , de réglemens , de limites , & de dépendances , de ligues tant offensives que deffensives , de garantie , d'alliance

avec les Souverains. 231
par mariage , de commerce ,
&c.

Il y a des traités qu'on appelle secrets , parce que l'exécution & la publication en demeure quelque tems suspendue , il y a aussi des traités publics , auxquels on joint dès Articles secrets.

Il y a des traités qu'on appelle *Eventuels* , parce que leur exécution dépend de certains evenemens que l'on juge devoir arriver & sans lesquels ces traités sont de nul effet.

Lorsque les Ministres de deux Puissances égales signent un traité , ils en font dresser deux copies qu'on appelle *un double instrument* , & chacun d'eux nomme son Prince le premier dans celui qu'il garde & y signe à la premiere place , afin de ne point préjudicier à leur prétention sur

232 *De la maniere de négocier
les rangs lorsqu'il y a quelque
concurrence entr'eux.*

Les nouveaux traités de paix ont presque toujours rapport aux précédens qui ont été faits entre les mêmes Puissances dont ils confirment certains articles & dérogent aux autres ; ils sont dressés sur la même formule , & sont rédigés par articles.

Il est du devoir d'un habile Négociateur d'y faire exprimer bien nettement toutes les conditions qui sont à l'avantage des droits ou des prétentions de son Maître , & de ne se pas contenter qu'ils y soient énoncés en termes généraux & sujets à diverses explications ; mais de les faire spécifier d'une maniere qui ne laisse aucun doute , il est nécessaire pour cela qu'il sçache bien la langue dans laquelle ce traité est écrit , afin de connoî-

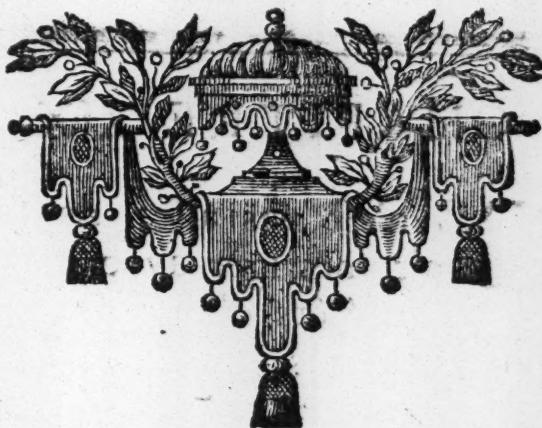
avec les Souverains. 233
tre toute l'étendue que l'on peut donner à la signification des termes qu'on y employe , & de choisir les plus propres & les plus expressifs , sur quoi on peut en faire accroire à un Négociateur novice & ignorant , qui ne scauroit pas la force des termes , ni l'art d'écrire & de s'énoncer clairement , & c'est de cette ignorance de l'une des parties contractantes & de l'adresse de l'autre que naissent des difficultés entre les Souverains sur l'explication des conditions de leurs traités , ce qui les jette dans de nouveaux démêlés , & fert de prétexte de rupture à celui qui veut recommencer la guerre par l'interprétation qu'il donne à son avantage aux termes & aux expressions obscures , ambiguës ou équivoques qui se trouvent dans quelques articles de leurs traités.

234 *De la maniere de négocier*

Quoique les Ministres des Princes & des Etats Souverains traitent en vertu de pleins pouvoirs , cependant ils ne concluent & ne signent aucun traité qu'avec la clause de la ratification de leurs Maîtres ; cette ratification consiste en écrit signé de leur main , & scellé de leur sceau , par lequel ils approuvent tout le contenu du traité conclu en leur nom par leurs Ministres , ce traité y est répété de mot à mot avant l'acte de la ratification , par lequel ils promettent de l'exécuter de bonne - foy & les Ministres des différentes parties font ensuite le change de ces ratifications dans le tems réglé entr'eux ; quand il y a des Médiateurs , cet échange se fait d'ordinaire par leurs mains.

Les traités ne sont publiés qu'après l'échange des ratifica-

avec les Souverains 235
tions , & ils n'ont leur effet que
du jour de la publication , à moins
qu'on n'en dispose autrement
par une convention particulière.





DES DE'PESCHES
ET DE CE QU'IL Y FAUT
OBSERVER.

CHAPITRE XIX.

CE n'est pas assez de sçavoir ménager avec dextérité les intérêts d'un Prince ou d'un Etat dans une Cour Etrangere , il faut encore sçavoir rendre un compte exact & fidel de tout ce qui s'y passe , tant à l'égard de la négociation dont on est chargé , que de toutes les autres affaires qui y surviennent durant le séjour qu'on y fait.

Les lettres qu'un Négociateur écrit à son Prince, doivent être exemptes de préambules & d'ornemens vains & inutiles ; il doit d'abord commencer par lui rendre compte des premières démarques qu'il a faites en arrivant, & de la maniere dont il a été reçu, & à mesure qu'il s'instruit de l'Etat de la Cour & des affaires du Pays où il se trouve ; il doit en faire le récit par ses dépêches, y marquer la situation des esprits de ceux qui ont le principal crédit, & des Ministres avec qui il traite, leurs attachemens, leurs passions, & leurs intérêts, s'étudier à les représenter d'une maniere si claire & si ressemblante, que le Prince ou le Ministre qui reçoit ses dépêches puisse connoître aussi distinctement l'état des choses dont il lui rend compte, que s'il

238 *De la maniere de négocier*
étoit lui-même sur les lieux.

Tous les Négociateurs de France , tant Ambassadeurs qu'Envoys ont présentement l'honneur d'écrire directement au Roi pour lui rendre compte des affaires dont ils sont chargés , au lieu que dans les tems précédens , ils n'écrivoient gueres qu'au Secrétaire d'Etat des affaires étrangeres , ce qui doit les rendre encore plus circonspects tant à l'égard de la matiere que du stile de leurs dépêches.

Il faut qu'il soit net & concis , sans y employer de paroles inutiles & sans y rien obmettre de ce qui sert à la clarté du discours , qu'il y regne une noble simplicité , aussi éloignée d'une vaine affectation de science & de bel esprit , que de négligence & de grossiereté , & qu'elles soient également épurées de certaines fa-

avec les Souverains. 239
çons de parler nouvelles & af-
fectées , & de celles qui sont bas-
ses & hors du bel usage.

Il faut y déduire les faits avec
les circonstances principales qui
servent à les éclaircir , & à faire
pénétrer les motifs les plus secrets
qui font agir ceux avec qui on
traite ; une dépêche qui ne rend
compte que des faits , sans en-
trer dans les motifs , ne peut pas-
ser que pour une *Gazette*.

Les lettres bien raisonnées &
appuyées sur des faits bien cir-
constanciés , ne paroissent point
longues , il n'y a que les super-
fluités qui font apperçevoir de la
longeur d'une dépêche en matie-
re d'affaires.

Il est bon qu'un Négociateur
pour soulager sa mémoire fasse
une note par écrit des point prin-
cipaux dont il doit rendre comp-
te , sur tout au sortir des audien-

240 *De la maniere de négocier*
ces qu'il a eues , & qu'il l'ait de-
vant lui en écrivant , qu'il divise
sa dépêche en plusieurs articles
courts pour se rendre plus clair en
séparant & distinguant toutes ses
matieres , le nombre des articles
dans une dépêche ou dans un mé-
moire d'affaires y fait le même ef-
fet que les fenêtres dans un bâti-
ment.

Il faut qu'il garde des minutes
de toutes les lettres qu'il écrit au
Prince , ou à son principal Minis-
tre , & qu'il les range selon les
dates pour y avoir recours dans
les occasions , sur tout lors de la
réception des réponses , & qu'il
en use de même de celles qu'il
reçoit.

Il doit toujours commencer ses
lettres en donnant avis de la ré-
ception & de la datte de celles
ausquelles il répond , & même du
jour qu'il les a reçues , les avoir
devant

devant lui pour répondre par ordre à tous les articles de leur contenu, faire des duplicata des siennes, pour en envoyer par diverses voies, lorsqu'elles passent dans des pays suspects, & écrire soigneusement tout ce qui se passe.

Il y a des Négociateurs qui écrivent tous les soirs ce qu'ils ont appris, ou pénétré durant le jour, afin d'être toujours prêts à envoyer cette espèce de journal par toutes les occasions qui se présentent.

Il y a un usage particulier aux Ministres de la Cour de Rome, qui est d'écrire en certaines occasions au principal Ministre, des lettres séparées par le même Courier, sur les différentes matières dont ils ont à lui rendre compte, au lieu de les déduire toutes dans une même dépêche,

L

242 *De la maniere de négocier*
ils en usent ainsi , afin que le Mi-
nistre qui les reçoit , puisse com-
muniquer la lettre qui regarde
chaque affaire différente à la per-
sonne de qui elle dépend , sans lui
faire part des autres.

Lorsqu'on a des avis importans
à donner ; il ne faut pas épargner
la dépense des Courriers extra-
ordinaires , pour en diligenter &
en assurer la réception ; mais il
ne faut pas aussi donner légere-
ment des avis mal sûrs par des
exprès , comme il arrive souvent
aux Négociateurs nouveaux , &
peu expérimentés.

Un Ministre public ne doit
pas descendre jusqu'à remplir
ses dépêches d'aventures , & de
circonstances indignes de l'atten-
tion de son Prince , sur tout , lors-
qu'elles n'ont point de rapport
aux affaires dont il est chargé.

Il doit aussi éviter de les reme-

plir d'invectives contre le Prince auprès duquel il se trouve , & ne se point étendre sur ses défauts & sur ses foiblesses personnelles , qu'autant qu'il est nécessaire aux affaires de les découvrir ; mais il faut en ce cas qu'il les fasse appercevoir d'une maniere délicate & en les excusant ; c'est un respect qu'il faut rendre aux Souverains que Dieu a établis au - dessus de nous , que d'en parler toujours décemment , & d'une maniere pleine de circonspection , quand même , nous serions assûrés que ce que nous en mandons , ne viendra jamais à leur connoissance , mais il y a peu de choses qui puissent demeurer secrètes parmi les hommes qui ont un long commerce ensemble , des lettres interceptées , & plusieurs autres accidens imprévûs les découvrent souvent , & on en pour-

Lij

244 *De la maniere de négocier*

roit citer ici divers exemples; ainsi il est de la sagesse d'un bon Négociateur , de songer lorsqu'il écrit , que ses dépêches peuvent être vues du Prince ou des Ministres dont il parle , & qu'il doit les faire de telle sorte , qu'ils n'ayent pas de sujet légitime de s'en plaindre , ses égards ne doivent pas aller jusqu'à l'empêcher de découvrir à son Maître des vérités importantes , dans la crainte de déplaire au Prince auprès duquel il se trouve , il y auroit quelque chose de servile & de bas en cette conduite , mais il faut qu'il sçache assaisonner ces vérités , afin d'être en état de pouvoir soutenir , & avouer avec bienféance les avis qu'il en a donnés, lorsqu'ils viennent à être découverts , ce qui dépend d'ordinaire moins des choses dont il rend compte que du tour qu'il

avec les Souverains. 245
leur donne , & de l'intention
qu'il a en les racontant.

Il y a une autre occasion impor-
tante, où le Négociateur a besoin
de toute sa prudence pour s'y
bien conduire , c'est lorsqu'il n'a
que des avis fâcheux à donner à
un Prince accoutumé à être flat-
té par ses principaux Ministres ,
& qui pour leurs intérêts particu-
liers , veulent lui cacher les mau-
vais succès. En voici un exem-
ple que je tiens d'un grand Prin-
ce , il paroît convenir fort au su-
jet , & il peut servir à faire con-
noître le mauvais gouvernement
qui étoit alors à la Cour d'Es-
pagne.

Dom Estevan de Gamarre avoit
servi le Roi d'Espagne un grand
nombre d'années avec zèle &
avec fidélité, tant à la guerre que
dans les négociations , particu-
liérement en Hollande, où il a été

L iij

246 *De la maniere de négocier*
longtems Ambassadeur ; il avoit
un parent dans le Conseil d'Ef-
pagne , disposé à y faire valoir
ses services , & cependant il n'en
recevoit aucune récompense ,
pendant que de nouveaux venus
s'avançoient dans les plus grands
emplois. Il se résolut d'aller à Ma-
drid pour découvrir le sujet de sa
mauvaise fortune , il en fit ses
plaintes au Ministre son parent ,
en lui déduisant ses longs & im-
portans services oubliés ; ce Mi-
nistre après l'avoir paisiblement
écouté , lui répondit qu'il ne de-
voit se prendre qu'à lui-même de
sa disgrâce , que s'il eût été aussi
bon Courtisan que bon Négocia-
teur & fidèle sujet , il se seroit
avancé comme les autres qui n'a-
voient pas si bien servi , mais que
sa sincérité s'étoit opposée à sa
fortune , que toutes ses dépêches
n'étoient pleines que de vérités

fâcheuses au Roi son Maître & à ses Ministres , que lorsque les François avoient remporté quelque victoire , il en faisoit de fidèles relations par ses lettres, que quand ils assiegeoient une place , il étoit le premier à le mander; & en prédisoit la prise , si on ne donnoit ordre de la secourir , que quand un Allié étoit mécontent & dégoûté de ce que la Cour d'Espagne manquoit aux paroles qu'elle lui avoit données , il la sollicitoit avec importunité de tenir ses promesses , & l'avertissoit que cet Allié étoit prêt de la quitter si on ne le satisfaisoit. Que les autres Négociateurs Espagnols mieux instruits de leurs propres intérêts & des moyens de faire fortune , mandoient que les François étoient des *Gavaches* , que leurs armées étoient ruinées , & hors d'état de rien en-

248 *De la maniere de négocier*
treprendre, que lorsque les trou-
pes Françaises avoient remporté
quelques avantages, ils assûroient
qu'elles avoient été bien battues,
& que leurs ennemis se disposoient
à entrer en France, à quoi ce Mi-
nistre ajouta que le Roid'Espagne
& son Conseil croyoient ne pou-
voir trop récompenser ceux qui
leur mandoient de si bonnes nou-
velles, ni assez oublier un homme
comme lui, qui ne leur en man-
doit que de fâcheuses.

Alors, *Dom Estevan de Gamar-
re*, surpris de ce tableau de la
Cour d'Espagne que lui fit son
parent : Puisqu'il ne s'agit, lui
répondit-il, pour faire fortune
en ce Pays-ci, que de battre les
François par de fausses relations,
je ne désespere plus de mes af-
faires, & il s'en retourna aux
Pays-bas, où il profita si bien
des avis de son parent, qu'il s'at-

tira bien-tôt plusieurs *Mercedes*, pour me servir du terme Espagnol, & il vit prosperer ses affaires à mesure qu'il travailloit par ses dépêches, à ruiner en idée les affaires des François.

De ceci, on peut conclure que la Cour d'Espagne vouloit alors être trompée, & donnoit à ses Ambassadeurs un moyen de faire fortune aux dépens des véritables intérêts de cette Monarchie.

On peut alléguer d'autres exemples de ce qui s'est passé en d'autres Cours sur le même sujet. Il y a quelques tems qu'un Envoyé de l'Empereur à la Cour de France, se mit en crédit à Vienne, & s'éleva à de plus grands emplois, pour avoir durant le séjour qu'il fit à Paris, donné des relations très-fausses de l'état de ce Royaume, il le r-

250 *De la maniere de négocier*
presentoit par ses dépêches, rui-
né & épuisé d'hommes & d'ar-
gent , & il assûra si fortement
que la France n'étoit pas en pou-
voir de soutenir la guerre , que
sur sa très-périlleuse parole , les
Ministres de l'Empereur le por-
terent à entrer dans des ligues &
des engagemens qui causèrent
alors la ruine de ses Provinces
Héritaires , & donnèrent oc-
casion à des soulévemens qui le
mirent en danger de perdre une
partie de ses Etats.

Mais quand il n'arriveroit pas
d'aussi mauvais effets de la basse
flatterie d'un Négociateur , il
n'y a point de considérations n'y
d'intérêts de fortune particulière
qui doivent jamais le détourner
de satisfaire au premier , & au
plus essentiel de tous ses devoirs,
qui est de dire toujours la vérité
au Prince qu'il sert , afin de l'em-

pêcher de prendre de fausses mesures, comme il fait presque toujours, lorsque ses Ministres sont assez mal habiles, ou assez corrompus pour lui mander les choses telles qu'il les désire, au lieu de les lui représenter telles qu'elles sont.

Il faut encore que dans le compte qu'il rend à son Maître, il évite de l'aigrir mal-à-propos contre le Prince auprès duquel il se trouve, & qu'il tâche au contraire à entretenir une bonne correspondance entr'eux, autant qu'il est en son pouvoir, il faut pour cela qu'il travaille à adoucir & à diminuer les mécontentemens qui arrivent souvent entre ceux même qui sont unis par leurs communs intérêts & par leurs traités, & il est de sa prudence, de ne pas toujours mander cruellement au Prince qu'il sert, tous

252 De la maniere de négocier
les effets de chagrin & d'impa-
tience qui échangent au Prince
avec qui il négocie, lorsqu'il n'en
prévoit aucune suite fâcheuse, &
qu'ils partent plutôt de son hu-
meur que de sa mauvaise volonté.
S'il croit nécessaire d'en rendre
compte, il est bon qu'il les ex-
cuse, ou qu'il les adoucisse, afin
d'être à portée de redresser ce
qui est capable de les brouiller,
sur tout qu'il prenne garde d'i-
miter certains esprits vains &
pointilleux, qui croient qu'on
ne leur rend jamais assez d'hon-
neurs, suivant la fausse idée qu'ils
se sont formée de leur propre mé-
rite, & de ce qu'ils croient être
dû ou à leur naissance ou à leur
dignité. Les Ambassadeurs de ce
caractère ne sont propres qu'à
brouiller les Cours où on les en-
voie avec leur Prince, par les
relations passionnées qu'ils lui

font , il ressemblent à ces mauvais valets , qui pour faire entrer leur Maître dans leurs démêlés , & dans leurs ressentimens particuliers , lui disent qu'on a mal parlé de lui .

Les Princes sages jugent souvent plus à propos de dissimuler les injures qu'on leur fait que de les repousser , & le Négociateur qui les engage à en faire paroître leur ressentiment , agit d'ordinaire en cela contre leurs intérêts , & quelquefois même contre leur gré , ce qui lui attire tôt ou tard leur indignation , lorsqu'ils le considerent comme la cause d'une résolution violente , dont les suites leur sont souvent préjudiciables .

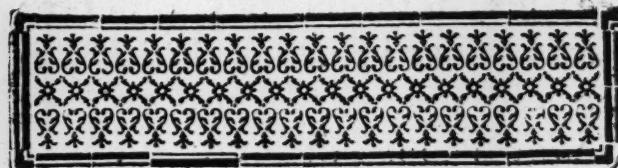
Un Négociateur doit distinguer avec soin dans ses dépêches les nouvelles douteuses d'avec celles qui sont sûres & lorsque celles qui lui paroissent incer-

254. *De la manière de négocier*
taines , peuvent être importan-
tes , il doit les mander avec tou-
tes les circonstances qui peuvent
contribuer à en éclaircir la véri-
té , afin de ne laisser pas son
Prince en suspens , sur les avis
qu'il lui donne.

Il ne suffit pas qu'il l'in-
struise exactement de tout ce qui
vient à sa connoissance des affai-
publiques , il faut qu'il en in-
forme encore les Négocia-
teurs que le même Prince em-
ploye dans les autres pays , &
qu'il entretienne une corres-
pondance de lettres réglée avec
eux , pour en recevoir des avis
de ce qui s'y passe , & de ce
qui peut avoir rapport aux in-
térêts de leur Maître ; cette
connaissance lui est très - né-
cessaire à cause des liaisons &
des dépendances qu'il y a en-

tre les intérêts des différens Etats dont l'Europe est composée , & que le succès de ces Négociations dépend souvent de ce qui arrive dans les autres pays , & des résolutions qu'on y prend.





DES LETTRES
EN CHIFFRE.

CHAPITRE XX.

CO M M E le secret est l'ame de la négociation , on a inventé l'art d'écrire avec des chiffres ou avec des caractères inconnus , pour dérober la connoissance de ce qu'on écrit à ceux qui interceptent des lettres , mais l'industrie des hommes , qui s'est rafinée par la nécessité & l'intérêt , a trouvé des regles pour déchiffrer ces lettres , & pour pénétrer par ce moyen dans les

secrets d'autrui. Cependant , quoiqu'il y ait des déchiffreurs célèbres , & qui ont tiré de grandes utilités de cet art , on peut assurer ici qu'ils ne doivent leur considération qu'à la négligence de ceux qui donnent de méchants chiffres , & à celle des Négociateurs & de leurs Secrétaire s qui s'en servent mal.

Après avoir examiné à fond cette matière & les règles du déchiffrement , on a trouvé qu'une lettre bien chiffrée & avec un bon chiffre , est indéchiffrable sans trahison , c'est-à-dire , à moins qu'on ne trouve moyen de corrompre quelque Sécrétaire qui donne copie de la clef du chiffre , & on peut sûrement défier tout ce qu'il y a de déchiffreurs en Europe de pouvoir déchiffrer des chiffres d'un très facile usage , à ceux

258 *De la maniere de négocier*
qui en auront la clef , lorsqu'ils
seront faits , comme ils le doi-
vent être sur un modèle général ,
qu'il est facile de donner , &
sur lequel on peut faire un nom-
bre infini de différentes clefs de
chiffre indéchiffrable . On ne par-
le point de certains chiffres in-
ventés par des Régens de Col-
lége , & faits sur des règles d'al-
gébre , ou d'arihtmétique , qui
sont impraticables à cause de
leur trop grande longueur , &
de leurs difficultés dans l'éxecu-
tion , mais des chiffres communs
dont se servent tous les Négocia-
teurs , & dont on peut écrire
une dépêche presque aussi vite
qu'avec les lettres ordinaires .

Il faudroit donc pour éviter
ces déchiffremens que chaque
Négociateur prit soin de faire
lui-même une bonne clef de
chiffre , & en laisstât copie au

Commis du Secrétaire d'Etat, chargé du déchiffrement au lieu de se servir du chiffre qu'on lui donne, qui est d'ordinaire fort aisé à déchiffrer & souvent commun à plusieurs autres Négociateurs du même Prince, ensorte que si quelqu'un de leurs Secrétaires en vend la clef, on s'en peut servir pour déchiffrer les dépêches de ceux qui sont en différens pays, ce qui peut causer de très grands inconveniens & un préjudice considérable aux affaires du Prince qu'ils servent par la découverte de ses secrets les plus importans.

Il faudroit encore ordonner à chaque Négociateur de mettre dans une lettre à part & toute chiffrée les choses qui requierent du secret, & ne pas permettre à leurs Secrétaires d'écrire comme ils font une partie de leurs

260 *De la maniere de négocier*
dépêches sans chiffre , & de se
contenter d'en interrompre la
suite par quelques mots chiffrés ,
ensorte que ce qui est écrit à
clair , pour me servir de leurs
termes , c'est-à-dire , sans être
chiffré , sert par la suite du dis-
cours à faire deviner le sens de
ce qui est en chiffre , & à faire
connoître en quelle langue est la
dépêche , ce que l'on ne peut
deviner , lorsqu'elle est toute
chiffrée ; & il est de la pruden-
ce du Négociateur de ne met-
tre dans la minute de sa lettre
en chiffre , que des choses essen-
tielles & d'en retrancher le ver-
biage inutile , afin de ne pas per-
dre le temps à chiffrer & de n'en
pas faire perdre à ceux qui dé-
chiffrent ses dépêches & qui ont
une juste indignation contre lui
lorsqu'ils n'y trouvent rien qui
merite la peine que leur donne le
déchiffrement .



DU CHOIX
DES
NEGOCIATEURS.

CHAPITRE XXI.

PO UR bien choisir des Négociateurs propres aux emplois qu'on leur destine, il faut avoir égard à leur qualité personnelle, à leur profession, à leur fortune, au Prince ou à l'Etat vers lequel on les envoie, & à la nature de l'affaire dont on veut les charger.

Il y a des sujets d'une capacité si étendue qu'on peut sans

262 *De la maniere de négocier*
scrupule les employer en toutes
sortes d'affaires & en toutes for-
tes de pays , qui se transforment
pour ainsi dire dans les moeurs
& dans les façons de vivre de
toutes les Nations , qui sont de
tous les Pays , & de toutes les
professions , qui s'insinuent éga-
lement bien auprès de toute for-
tes d'esprits qui sçavent bien s'ac-
commoder à toutes sortes d'hu-
meurs , & dont les vives lumie-
res & la grande habileté les rend
propres à tout ; mais comme il
se trouve peu de ces génies du
premier ordre , on est souvent obli-
gé de se servir d'esprits plus bor-
nés qui ne laissent pas de réussir ,
pourvu qu'on sçache les mettre
en œuvre dans les Pays & dans
les occasions qui leur convien-
nent , & qu'on ne les charge pas
d'un poids au dessus de leurs for-
ces.

Les differentes professions des hommes se peuvent réduire à trois principales. La premiere est celle des Ecclesiastiques dont il y a diverses especes ; la seconde celles des gens d'Epée , qui outre ceux qui servent dans les armées comprend encore les Gens de la Cour & les Gentilhommes ou soi disans qui ne sont point engagés dans les emplois de l'Eglise ou de la Judicature ; La troisième profession est celle des hommes de Loix , qu'on appelle en France Gens de Robe.

Il y a peu de pays où les Ecclésiastiques puissent être employés dans les négociations , on ne peut avec bienséance les envoyer dans tous les Pays des Hérétiques ou des Infideles. A Rome qui semble être leur centre , leur attachement au Pape , & le desir qu'ils ont presque tous d'ac-

264 *De la maniere de négocier*
querir les honneurs & les béné-
fices dépendans de cette Cour ,
peut les rendre suspects de trop
de partialité & de condescen-
dance pour la politique & les
maximes qui y regnent , souvent
au préjudice des droits tempo-
rels des Souverains.

La sage République de Ve-
nise est si persuadée de la parti-
lité de ses Prélats & de ses gens
d'Eglise pour le saint Siége, qu'el-
le ne se contente pas de ne les
point employer à l'Ambassade de
Rome , mais elle les exclud de
toutes ses délibérations qui re-
gardent cette Cour-là , & elle
les fait sortir de ses Assemblées ,
lorsqu'il s'agit de quelques affai-
res Ecclésiaстiques.

Comme la Ville de Rome est
le plus grand théâtre des con-
currences pour les rangs , un
homme d'Epée & de grande
qualité

qualité y est plus propre qu'aucun autre pour y soutenir le caractère d'Ambassadeur d'une Couronne , & pour y maintenir ses droits avec vigueur , & c'est pour cela que la France & l'Espagne n'y envoient plus que des gens d'épée en cette qualité.

Les Cardinaux & les Prélats Nationaux y peuvent avoir part aux affaires & y servir utilement , mais en second & suivant les ordres qui leur sont donnés au nom de leur Prince par le canal de son Ambassadeur , qui doit être le dépositaire de ses intentions.

Si on examine bien quels sont les véritables devoirs des Evêques , on trouvera qu'ils sont peu compatibles avec les Ambassades & qu'il leur est malféant de courir le monde , au lieu de satisfaire à leurs premières obliga-

M

266 *De la maniere de négocier*
tions ; il faut qu'un Etat soit bien
dénué de sujets d'une autre pro-
fession propres à ces sortes d'em-
plois pour obliger un Prince à
tirer un Evêque du sein de son
Eglise, & à dispenser un Pasteur
des soins qu'il doit à son trou-
peau , afin de l'employer à la
conduite des affaires politiques
ausquelles Dieu ne l'a pas appel-
lé , s'il a un génie assez supérieur
pour être plus propre qu'aucun
autre à y rendre des services im-
portans à l'Etat , soit dans les
Ambassades ou dans le principal
ministere comme on en a vû quel-
ques exemples , il seroit de la
bienféance & même de son de-
voir de se défaire en ce cas de
son Evêché pour se décharger
des obligations de cet Etat , &
se donner tout entier aux affai-
res de son Prince. Un Cardinal ,
un Abbé Commendataire & tous

Les Ecclésiastiques qui n'ont point de charge d'ame y peuvent être employés avec plus de bienséance & avec moins de scrupule pour eux & pour le Prince qui les y emploie.

Les Religieux sont quelquefois propres à porter des paroles secrètes & importantes par la facilité qu'ils ont de s'introduire auprès des Princes ou de leurs Ministres , sous d'autres prétextes , mais il ne feroit pas de la bienféance de les voir revêtus d'un caractere de Ministre public.

Les gens d'Epée peuvent être employés à négocier dans toutes sortes de pays , sans distinction de religions & de formes de gouvernement.

Un bon Officier Général peut servir avec succès en qualité d'Ambassadeur dans un pays qui

268 *De la maniere de négocier*
a une guerre à soutenir , parce
qu'il peut donner des avis utiles
au Prince ou à l'Etat vers lequel
il est employé sur ce qui regar-
de sa profession , ce qui est capa-
ble de l'accréditer dans le pays
où il négocie , si ce pays est ami
de son Maître , & il est plus
en état qu'un autre de rendre
compte des forces du pays où
il se trouve , de la qualité des
troupes , de l'experience des Gé-
néraux , de l'état des Places , des
Arcenaux & des Magazins.

Lorsqu'il s'agit d'envoyer un
Ambassadeur auprès d'un Prin-
ce qui aime le repos & les plai-
sirs , un bon Courtisan y est plus
propre qu'un homme de guerre ,
parce qu'il est d'ordinaire plus
insinuant & accoutumé à cher-
cher les moyens de plaire à ceux
dont il a besoin , un homme éle-
vé à la Cour se plie & se trans-

forme aisément en toutes sortes de figures ; il est attentif à découvrir les passions & les foiblesse de ceux avec qui il est en commerce , & il a l'art d'en profiter pour venir à ses fins , ainsi il réussit d'ordinaire à se rendre agréable au Prince auprès duquel il se trouve plus facilement qu'un homme qui a passé une bonne partie de sa vie dans les armées , où il est difficile qu'il n'ait contracté quelque rudesse dans l'humeur & dans les manières de vivre. Mais si l'homme de guerre & le Courtisan n'ont eu soin de s'instruire des affaires publiques , & de toutes les connaissances nécessaires à un Négociateur , l'expérience de l'un en l'art militaire & le manège de l'autre deviennent souvent inutiles au Prince qui les charge de la conduite de ses affaires.

M iiij

270 *De la maniere de négocier*

Les gens de Robe , sont d'ordinaire plus scavans , plus appliqués & d'une vie plus réglée & moins dissipée que les gens de guerre & de la Cour , & il y en a plusieurs qui ont réussi dans les négociations , particulièrement auprès des Républiques & dans des Assémlées générales où l'on fait des traités de paix , de ligues , ou d'autres sortes de conventions ; mais ils ne sont pas si propres dans les Cours des Rois & des Princes qui leur préfèrent les Courtisans & les gens de guerre , parce qu'ils ont plus de rapport à leurs inclinations & à leurs manieres de vivre , & qu'ils ont plus d'occasion de les entretenir de choses qui font leur principale occupation ; les gens d'Epée sont aussi plus propres à s'insinuer auprès des Dames qui ont d'ordinaire du crédit dans

la plus plûpart des Cours.

Les fonctions d'un Négociateur sont fort differentes des occupations ordinaires d'un Magistrat ; l'un traite avec un Souverain ou avec ses Ministres , & n'agit que par voie d'insinuation & de persuasion , l'autre juge des procès entre des Cliens soumis par la crainte de perdre leur bien ; cette habitude de juger lui fait prendre un air grave & de superiorité qui lui rend d'ordinaire l'esprit moins liant , l'abord plus difficile & les manières d'agir moins prévenantes que celles des gens de la Cour , accoutumés à vivre avec leurs supérieurs & avec leurs égaux.

On scâit qu'il y a dans les emplois de la Robe , beaucoup de gens d'un esprit supérieur , & qui ont toutes les qualités nécessaires pour plaire dans les

M iiij

272 *De la maniere de négocier*

Cours des Princes ; mais quand on remarque les défauts de chaque profession, on ne prétend pas les étendre sur tous les particuliers qui l'exercent, car quoi qu'il y ait beaucoup de gens de guerre brutaux & mal polis, & plusieurs Courtisans ignorans & frivoles, cela ne conclut pas qu'il n'y en ait un grand nombre de ces deux especes, qui sont civils, savans & habiles, de même qu'il y a quantité de gens de Robe, polis, insinuans & d'un commerce agréable.

Mais comme les qualités & les connoissances nécessaires à former de bons Négociateurs sont d'une très-vaste étendue, elles suffisent pour occuper un homme tout entier, & leurs fonctions sont assez importantes pour faire une profession à part, sans qu'ils soient distraits par d'autres

emplois qui n'ont point de rapport à leurs occupations. Et comme on ne donne pas une armée à commander à un homme , parce qu'il a acheté une charge à la Cour ou dans la Robe , lorsqu'il n'a point servi dans les armées , on ne doit pas aussi lui donner la conduite d'une négociation importante , s'il n'a acquis d'ailleurs l'expérience & les connoissances nécessaires à former un bon Négociateur.

On doit encore moins y employer un homme qui a passé la meilleure partie de sa vie à ne rien faire dans aucune sorte de profession , & qui se sert du crédit de quelque parent ou de quelque ami puissant pour obtenir un emploi étranger , faute d'autres moyens de subsister dans son propre pays , où il a souvent dissipé mal - à - propos tout son bien.

M v

274 *De la maniere de négocier*

Ceux qui se chargent de placer de tels sujets dans des emplois aussi délicats & aussi difficiles, sont responsables devant Dieu & devant les hommes de tous les préjudices qu'ils y causent aux affaires du Prince ou de l'Etat qui les y emploie, & c'est une des plus grandes fautes qu'un Prince ou un principal Ministre puisse commettre contre les maximes du bon gouvernement, que d'employer des gens incapables chez des Princes & Etats Souverains; il faut y envoyer les meilleurs esprits, les plus sages & les mieux instruits des affaires publiques pour profiter des conjonctures qui se présentent même dans les moindres Cours, & souvent lorsqu'on y pense le moins, joint qu'un homme éclairé & attentif fçait étendre les effets de son intelli-

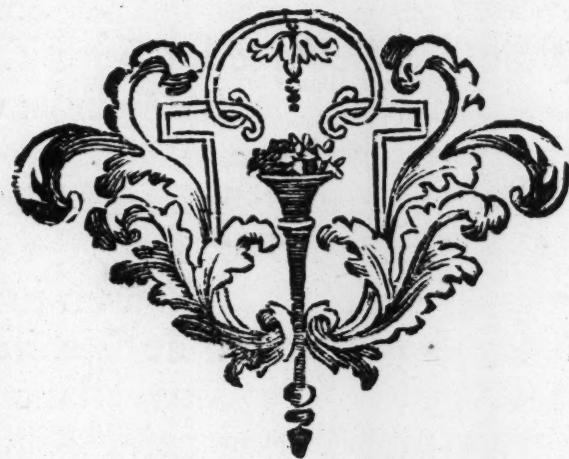
gence dans les Pays voisins & éloignés & donner des ouvertures à son Prince pour en profiter.

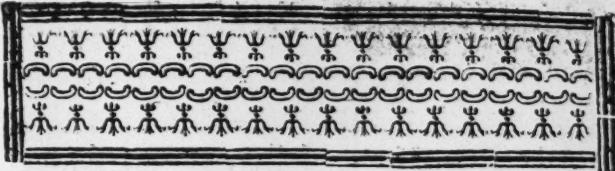
Les petits genies doivent se borner à des emplois de leur portée dans leur propre Pays, parce que les fautes qu'ils y font se réparent aisément par l'autorité du Prince ou de l'Etat qui les emploie, au lieu que les fautes faites dans un Etat indépendant, sont souvent irréparables.

Le feu grand Duc de Toscane qui étoit un Prince fort sage & fort éclairé, se plaignoit un jour à un Ambassadeur de Venise, qui passa à Florence allant à Rome, de ce que cette République lui avoit envoyé en qualité de Résident un homme sans conduite & sans jugement, je n'en suis pas surpris, lui dit l'Ambassadeur, car nous avons beaucoup de fols à Venise ; *Nous*

M vj

276 *De la maniere de négocier
avons aussi nos fols à Florence;
lui répondit le Grand Duc, mais
nous ne les envoyons pas dehors
pour y prendre soin de nos affaires.*





OBSERVATIONS
TOUCHANT LE CHOIX
DES
NEGOCIATEURS.

CHAPITRE XXII.

IL est important aux Princes & aux Etats Souverains de choisir des sujets agréables aux pays où ils les envoient, il faut pour cela avoir égard à la difference des gouvernemens & des inclinations qui regnent dans chaque pays & sur tout à la Religion qui y domine.

On fit dans l'un des siecles précédens une raillerie bien fondée sur ce que la Cour de France

278 *De la maniere de négocier*
avoit envoyée un Evêque en qua-
lité d'Ambassadeur à Constanti-
nople , & un mauvais Catholi-
que à Rome , en la même qua-
lité , ce qui fit dire , que l'un
alloit pour convertir le *Grand Turc* ,
& l'autre pour être converti par
le *Pape*.

Lorsqu'il arrive un nouvel
Ambassadeur de France à Con-
stantinople , les Turcs demandent
d'abord à l'interprete , si c'est un
Ichoglan ou un *Cadi* , s'il leur dit
que c'est un *Ichoglan* , ils en sont
fort contens , mais si c'est un
Cadi , ils en font beaucoup moins
d'état.

Ils entendent par le terme d'*I-
choglan* , un homme de la Cour ,
les *Ichoglans* étant des hommes
élevés dans le serail comme des
espèces de Pages du Grand Sei-
gneur , & qui parviennent sou-
vent aux premiers emplois ; &

par un *Cadi* ils entendent un homme d'Eglise ou de Robe, un *Cadi* étant chez eux un Juge qui décide les points de droit & ceux de leur religion.

Il est de la prudence d'un Souverain de ne pas envoyer dans un Etat étranger un sujet qui s'y seroit rendu désagréable & qui y auroit laissé de mauvaises impressions de sa conduite & de ses mauvaises intentions contre l'Etat où on veut l'envoyer, un pareil sujet seroit peu propre à y persuader les favorables dispositions de son Maître , il feroit croire au contraire , qu'il n'y est envoyé que pour y faire des cabales à dessein de troubler le repos de l'Etat.

On ne peut obliger un Prince à rappeler un Ministre qu'il a envoyé dans un pays étranger ; mais son intérêt est d'y en-

280 *De la maniere de négocier*
voyer un qui y soit agréable ;
sur tout s'il a quelques affaires
importantes à y ménager avec le
Souverain auprès duquel il l'en-
voie.

Il ne faut pas aussi envoyer un
Négociateur noté par des moeurs
corrompues ; de tels représen-
tans donnent dans un pays élo-
gné une idée désavantageuse du
Prince qu'ils représentent , &
souvent même de toute la Na-
tion , étant naturel d'en juger
sur la conduite du Ministre , par-
ce qu'on ne suppose pas qu'un
Prince ou un Etat choisisse entre
les plus déreglés de ses sujets ,
un Ministre pour le représenter
dans une Cour étrangere.

Cependant comme il n'y a
point de règle générale qui n'ait
quelque exception ; un bon bu-
veur réussit quelque fois mieux
qu'un homme sobre à traiter

avec les Ministres des Pays du Nord , pourvû qu'il sçache boire sans perdre la raison , en la faisant perdre aux aux autres.

Un Prince doit encore considerer qu'on ne juge d'ordinaire de ses intentions & de ses sentiments que par ceux que fait paraître son Ministre. S'il se rend agréable dans le pays où il se trouve , & s'il s'y fait aimer & estimer , on y aime & on y estime le Maître qu'il représente ; s'il s'y rend odieux par un mauvais procedé & par une conduite arrogante, déraisonnable & scandaleuse , son Prince court grand risque d'y être haï.

On a vû plusieurs fois des Ministres étrangers alterer par leur mauvaise conduite , la bonne intelligence qui étoit entre deux Etats qui avoient un intérêt reciproque à la maintenir , & on a

282 *De la maniere de négocier*
vû souvent de sages & habiles
Ministres réunir deux Etats divi-
sés & engager des Princes à quit-
ter d'anciennes liaisons pour en
prendre de nouvelles avec leur
Maître , parce que ces Ministres
avoient l'art de s'acquerir de la
créance & du credit sur l'esprit
de ces Princes , & de devenir
leurs confidens & leurs amis ;
c'est à quoi un habile Négocia-
teur doit tâcher de réussir ; il
faut pour cela qu'il joigne à des
manieres engageantes & agréa-
bles la conduite & le procedé
d'un honnête homme , toujours
véritable dans ses promesses , &
qu'il ne fonde jamais ses négo-
ciations sur de mauvaises subtili-
tés qui ne servent qu'à décrier
celui qui les met en œuvre.

Les gens de grande qualité sont
propres aux Ambassades , parce
que leurs noms imposent & les

font respecter ; mais quelque respect qu'on ait pour leur rang & pour leur naissance , ils ont encore besoin d'un bon entendement , de sçavoir & d'expérience pour bien conduire une négociation importante , & ils sont sujets à se tromper , lorsqu'ils croient comme font plusieurs de cette espece qu'on ne doit rien refuser à leur qualité.

Il a déjà été dit qu'ils font plus propres à une Ambassade extraordinaire qui n'est fondée que sur quelque cérémonie d'éclat & passagere , qu'à une Ambassade où il s'agit de traiter d'affaires difficiles & de longue discussion , à moins qu'ils n'aient avec eux d'habiles collegues qui les déchargent de ce détail , & il faut en ce cas y employer les meilleurs ouvriers , comme l'on fait dans toutes les autres pro-

284 *De la maniere de négocier*
fessions , sans choisir exactement
ceux qui ont les plus grands noms
& les plus belles alliances.

Il ne faut pas aussi y employer
des sujets d'une naissance assez
basse pour les faire mépriser ,
ou qui aient eu des emplois trop
bas qu'on puisse leur reprocher.
Philippe de Commines remarque
judicieusement la faute que fit
le Roi *Louis XI.* d'envoyer *Olivier le Daim* son Barbier , à la
Princesse de Bourgogne à Gant ,
& comme il fut méprisé & pensa
y être tué au lieu de réussir dans
sa négociation.

Un jeune Négociateur est
d'ordinaire présomptueux , vain ,
léger & indiscret , & il y a du
risque à le charger d'une affaire
de consequence , à moins que
ce ne soit un sujet d'un mérite
singulier & dont l'heureux na-
turel ait prévenu les dons de

l'âge & de l'expérience.

Un vieillard est chagrin, difficultueux, trouvant à redire à tout, blâmant les plaisirs qu'il ne peut plus prendre, peu propre à s'insinuer dans les bonnes graces d'un Prince & de ses Ministres, & hors d'état d'agir par la lenteur & les incommodités attachées à la vieillesse.

L'âge médiocre est le plus propre aux négociations, parce qu'on y trouve l'expérience, la discretion & la moderation qui manquent aux jeunes gens, & la vigueur, l'activité & l'agrément, qui abandonnent les viellards.

Un homme de lettres est beaucoup plus propre qu'un homme sans étude à faire un bon Négociateur ; il sait parler & répondre juste sur tout ce qu'on lui dit ; il parle avec connoissance des droirs des Souverains, il ex-

286 *De la maniere de négocier*
plique ceux de son Prince , il les
appuie par des faits & par des
exemples qu'il fait citer bien à
propos , pendant qu'un ignorant
ne fait alleguer pour toute raison
que la volonté ou la puissance de
son Maître & les ordres qu'il en
a reçus , qui ne font pas de loi
auprès des Princes & des Etats
libres & indépendans , lesquels
cedent souvent aux remonstrances
judicieuses d'un homme sa-
vant & éloquent.

Les Négociateurs ignorans &
remplis de la grandeur de leur
Maître sont encore fort sujets
à prendre son nom en vain , c'est-
à-dire à le citer mal à propos
dans les choses qui ne regardent
point ses intérêts , pour autoriser
leurs passions particulières , au
lieu qu'un sage Négociateur évi-
te de compromettre le nom &
l'autorité de son Prince , & ne

le cite jamais que bien à propos.

On a vû des Négociateurs qui menaçoient de la part du Roi leur Maître tous ceux qui n'approuvoient pas leurs déreglements & leur mauvaïse conduite.

La science des faits & de l'histoire est une des principales parties de l'habileté d'un Négociateur, parce que les raisons étant souvent problematiques, la plupart des hommes se conduisent par les exemples & se déterminent sur ce qui a été fait en pareil cas.

Un Négociateur sans étude est sujet à tomber dans plusieurs inconveniens par l'obscurité & par la mauvaïse construction de ses discours & de ses dépêches. Il ne suffit pas de bien penser sur une affaire, il faut savoir expliquer ses pensées correctement, clairement & intelligiblement,

288 *De la maniere de négocier*
& il faut qu'un Ministre ait de
la facilité à bien parler en pu-
blic & à bien écrire , ce qui est
trés - rare & très - difficile à un
homme sans étude.

On a donné le nom d'Orateurs
aux Ambassadeurs , pour expri-
mer qu'il faut qu'ils sachent bien
parler ; mais l'éloquence d'un
Ambassadeur doit être fort diffé-
rente de celle de la Chaire & du
Barreau , ses discours doivent
être plus pleins de sens que de
paroles , sans y affecter des ter-
mes trop recherchés , il faut qu'il
accommode son discours à ceux
ausquels il l'adresse & que tout
ce qu'il dit concoure à la fin
qu'il se propose , qui est de les
convaincre des choses qu'il est
chargé de leur représenter & de
les déterminer à prendre les ré-
solutions qu'il desire , ce qui est
la preuve de la vraie éloquence.

S'il

S'il parle à un Prince , il faut qu'il le fasse sans éllever sa voix, mais du ton d'une conversation ordinaire , d'un air modeste & respectueux & d'un style concis, après avoir bien pesé & examiné les expressions dont il se sert , les Princes n'aiment pas les longs discours ni les grands parleurs , un habile Négociateur ne doit pas tomber dans ce défaut , qui ne convient qu'à des Ecoliers ou à des pédans , la sagesse & les longs discours se trouvent rarement ensemble.

Quand un Ministre parle devant un Senat ou à une République , il lui est permis d'être fleuri & plus étendu , mais s'il est trop long , on peut lui appliquer la réponse que les Lacedemoniens firent aux Ambassadeurs de l'Isle de Samos , *qu'ils avoient oublié le commencement de leur ha-*

N

290 *De la maniere de négocier
rangue, qu'ils n'en avoient pas
écouté la suite, & que rien ne
leur en avoit plû que la fin. Vou-
lant dire qu'en la finissant, ils
avoient cessé de les ennuyer.*

Un Négociateur doit considé-
rer qu'étant l'organe par lequel
son Prince ou son Etat s'expli-
que, il le doit faire avec force,
avec justesse & avec dignité.

Un homme de lettres se garde
plutôt qu'un ignorant d'être
trompé dans ses traités ; il fait
débrouiller les sophismes, les
propositions captieuses & les ex-
pressions équivoques de ceux
avec qui il traite.

Un homme ignorant est très-
blâmable de s'engager dans ces
emplois, & d'attendre à s'en ins-
truire qu'il soit parvenu à les ob-
tenir, c'est songer à se faire for-
ger des armes quand il faut com-
battre.

Il y a des Courtisans qui méprisent les sciences , parce qu'ils ne les connoissent pas , & qui soutiennent avec confiance qu'on n'a besoin que d'un bon sens naturel , pour être capable d'entrer dans les plus grands emplois , ce qu'ils appuient par l'exemple de quelques gens sans étude , qui ont fait connoître leur capacité dans les affaires les plus difficiles ; on demeure d'accord qu'un grand sens est la première qualité d'un Ministre ; mais les sciences & les connoissances acquises jointes à un beau genie naturel le font marcher d'un pas plus ferme & plus sûr dans toute sa conduite , & il y a autant de différence entre un homme d'esprit qui a du savoir & un autre homme d'esprit qui n'en a pas qu'entre un diamant brut & un diamant poli & bien mis en œuvre , qui

Nij

292 *De la maniere de négocier*
doit sa principale beauté & son
plus grand éclat à l'art qui l'a
perfectionné.

Un homme de bon sens ne
peut pas faire tirer tout de son
propre fonds, ni lever toutes les
difficultés qui se présentent par
ses seules lumières naturelles ; il
a besoin de les fortifier par les
exemples de ce qui s'est fait en
pareil cas, par la connoissance
des droits & des intérêts publics
& particuliers, & d'une suite de
faits desquels dépendent la plû-
part des affaires qui se traitent,
& qui ne s'apprennent que par
une longue experience, & si quel-
qu'un a réussi par la seule force
de son génie, sans étude & sans
connoissance des affaires publi-
ques, c'est un exemple si rare
qu'il ne peut & ne doit pas tirer
à conséquence, ni faire choisir
un ignorant pour lui confier le

soin d'une négociation importante , si on ne veut se mettre en danger de la voir échouer entre ses mains.

Les grandes Cours ne remplissent pas toujours leurs Ambassades de leurs meilleurs sujets , & elles se contentent d'y en envoyer de mediocre qui les sollicitent & les obtiennent , pendant que les bons esprits & les genies superieurs qui seroient si utiles dans ces emplois les évitent au lieu de les rechercher , pour s'attacher auprès de la personne d'un Prince , parce que les recompenses y sont beaucoup plus grandes & plus fréquentes & que l'on y oublie souvent les absens , ce qui leur fait regarder une Ambassade comme un honorable exil.

Pour remédier à cet inconvenient , les Princes & les Etats

294 *De la maniere de négocier*
qui veulent être bien servis dans
les Pays Etrangers , doivent at-
tacher & faire suivre des hon-
neurs & des récompenses aux
services qu'on leur a rendus ,
dans ces emplois si importans
au bien de leurs affaires , & avoir
égard aux dépenses que leurs
Ministres sont obligés d'y faire,
pour soutenir l'honneur de leur
caractére , & assurer le succès de
leurs desseins ; mais comme les
Princes ont un intérêt essentiel
de bien récompenser leurs bons
Ministres ; ils ont le même inté-
rêt de punir les mauvais , & de
se bien persuader que les châ-
timens & les récompenses sont
les plus solides fondemens d'un
bon gouvernement.

Il faut encore que le Prince
fasse connoître qu'il a de la con-
fiance en ceux qu'il envoie , s'il
veut que les paroles qu'ils por-

tent en son nom soient considérées , car il est fort difficile à un Négociareur d'acquerir du crédit dans une Cour Etrangère , si l'on n'y est persuadé qu'il en a auprès de son Prince & de ses principaux Ministres.

Il est très-utile à un habile Prince d'avoir toujours à sa suite un certain nombre de bons Négociateurs bien choisis & bien instruits des affaires publiques , & de les y entretenir par des pensions & par d'autres biensfaits , pour être toujours prêts à le servir dans les affaires qui lui surviennent. Il n'est pas tems de les chercher au hazard , de les mal choisir lorsqu'il en a besoin , & la différence qu'il y a entre un bon ouvrier & un médiocre , est plus grande & plus importante en cette profession qu'en aucune autre.

N iiij

296 *De la maniere de négocier*

La nature des affaires qu'il y a à traiter, doit encore être fort considérée dans le choix des sujets que l'on y emploie, si c'est une affaire secrete, un particulier habile & sans éclat, est beaucoup plus propre à la faire réussir qu'un homme plus qualifié, & il faut dans ces occasions avoir beaucoup plus d'égard au génie qu'à la fortune de celui qu'on y emploie.

La qualité d'Ambassadeur entraîne avec elle beaucoup d'embarras à cause du grand train dont il faut que les Ambassadeurs soient accompagnés, des cérémonies & des rangs qu'ils sont obligés d'observer, de leurs entrées, de leurs Audiences publiques, & de toutes leurs démarches, qui les exposent sans cesse à la vue du public,

& les font observer de trop près , il faut d'ordinaire moins de tems à un Envoyé pour conclure l'affaire dont il est chargé , qu'à un Ambassadeur , pour préparer son équipage , il y a eu souvent des Ambassadeurs d'Espagne , qui après avoir été nommés , employoient plusieurs années à se disposer à partir .

La plûpart des grandes affaires ont été conclues par des Ministres envoyés secrètement . La paix de Munster l'une des plus difficiles & des plus universelles qui ait été traitée , n'a pas été le seul ouvrage de tant d'Ambassadeurs qui y ont travaillé , un confident du Duc Maximilien de Baviere , envoyé secrètement à Paris , en régla les principales conditions avec le Cardinal Mazarin ; le Duc de Bavière étoit :

298 *De la maniere de négocier*
alors étroitement lié avec l'Empereur , cependant , cet habile Prince , connut qu'il étoit de l'intérêt de sa Maison , de ne la pas laisser livrer à la discretion de la Maison d'Autriche , & qu'il avoit besoin de l'amitié & de la protection de la France , pour conserver à ses successeurs la dignité Electorale & le haut Palatinat , qu'il avoit acquis durant la guerre ; & lorsqu'il fut convaincu de cet intérêt , il entraîna l'Empereur & tout l'Empire ; & les détermina à conclure la paix avec la France , la Suède & leurs Alliés , suivant le projet qui en fut fait à Paris

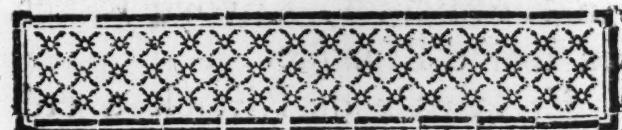
La paix des Pirennées à été conclue par deux premiers Ministres de France & d'Espagne , sur le traité qui avoit été fait à Lyon , entre le Cardinal Maza-

avec les Souverains. 299
rin & Pimentel, Envoyé secret
du Roi d'Espagne.

Et la paix de Riswick a été
traitée & résolue par des né-
gociations secrètes , avant que
d'être conclue en Hollande en
l'année 1697.



Nvj



S'IL EST UTILE
D'ENVOYER PLUSIEURS
NEGOCIATEURS
EN UN MESME PAYS.

CHAPITRE XXIII.

LORSQU'IL ne s'agit que d'entretenir une bonne correspondance avec un Prince ou un Etat durant la paix , & de rendre compte de ce qui se passe au Pays où on se trouve , sans qu'il y ait d'intérêts importans à y ménager , il suffit d'un seul Ministre , soit en qualité d'Ambassadeur ou d'Envoyé , & il est mê-

me plus avantageux de n'en avoir qu'un dans chaque pays , parce que les jalousies qui naissent souvent entre plusieurs Ministres d'un même Prince , le fatiguent d'ordinaire par leurs accusations & leurs plaintes réciproques , & peuvent causer de l'embarras dans l'execution de ses ordres ; mais il y a des occasions où il est avantageux , & même nécessaire d'envoyer dans un même pays plusieurs Ministres habiles , appliqués & laborieux.

Ces occasions sont les conférences pour la paix , soit que les Princes y envoyent en qualité de partie intéressée , ou de médiateurs pour procurer le repos à des Puissances qui sont en guerre.

Il feroit difficile à un seul Ministre de pouvoir suffire à toutes les conferences , à tous les Me-

302 *De la maniere de négocier*
moires , à toutes les réponses ;
tant de vive voix que par écrit ,
& à toutes les démarches qu'il
faut faire en de pareilles occa-
fions pour travailler à y ajuster
tant d'interêts differens & de
passions qui divisent les Princes
& leurs Ministres , & c'est avec
beaucoup de raison que chaque
Prince & chaque Etat y en-
voient d'ordinaire plusieurs Mi-
nistres pour partager entre eux ce
travail , & convenir ensemble des
mesures qu'ils doivent prendre
afin de conduire les affaires dont
ils sont chargés , au but qu'ils se
sont proposé.

Il est bon en ces occasions de
pratiquer ce qui fut établi durant
la négociation de Munster , en-
tre le Duc de Longueville qui
étoit le chef de l'Ambassade &
Messieurs Davaux & Servien ses
Collegues , qui fut de ne faire

qu'une seule dépêche pour les trois afin de conserver de l'uniformité dans le récit des faits qui auroient pû être mandés différemment si chacun d'eux avoit écrit a part à la Cour ; & à l'égard de leurs sentimens sur chaque affaire dont ils rendoient compte , lorsqu'ils étoient differens , ils le marquoient dans leur dépêche commune , en disant : Moi Duc de Longueville suis d'un tel avis , & le sentiment de moi Davaux , ou de moi Servien est tel ; ce que chacun appuyoit de ses raisons , sur quoi la Cour décidoit par sa réponse , qui étoit aussi commune à tous les trois.

Ils avoient encore plusieurs bons sujets , qui disputoient à Osnabruk où se tenoient les conférences des Ministres Protestans d'Allemagne & des Couronnes

304 *De la maniere de négocier*
du Nord & où ils assistoient avec
la qualité d'Envoyé ou de Resi-
dent du Roy, ces Ministres du
second ordre leur étoient d'un
grand secours & quelques uns
d'entr'eux sont devenus depuis
d'excellens Ambassadeurs, qui
ont rendus de grands services à
l'Etat..

Il est aussi fort utile & souvent
nécessaire d'employer plus d'un
Ministre dans les pays libres où
le gouvernement est partagé en-
tre plusieurs, & dans ceux où il
y a guerre civile, lorsqu'on a
quelques intérêts à y menager
avec les partis opposés, il faut
encore plus d'un Négociateur
dans un Etat électif quand il
s'agit d'y gagner des suffrages
pour l'élection d'un nouveau
Prince.

Lorsqu'il n'y a qu'un seul Né-
gociateur dans un pays où l'au-

torité est divisée , il ne lui est pas possible de se transporter en tous les lieux où sa présence est souvent nécessaire dans le même tems , & de traiter avec tous ceux qui y sont en crédit. Il arrive encore souvent qu'un même Ministre ne réussit pas à plaire à tous ceux qui sont dans des intérêts opposés , & qu'il suffit qu'il soit ami du Chef d'un des partis pour se rendre suspect aux autres , ce qui se répare par un autre Ministre qui n'a pas les mêmes liaisons.

Il est bon en ce cas d'en choisir pour le même pays qui soient amis entr'eux & d'une humeur compatible afin d'éviter les jaloufies & les divisions capables de préjudicier aux intérêts de leur Maître , ce qui n'arrive que trop souvent, L'on a vu durant la négociation de la paix de *Munster*,

306 *De la maniere de négocier*
un exemple de cette division en-
tre les deux derniers Plenipoten-
tiaires de France , qui alla jusqu'à
publier des manifestes l'un contre
l'autre.

Le Cardinal de Richelieu ne
se contentoit pas d'employer plu-
sieurs Négociateurs pour une mê-
me affaire , il partageoit souvent
entr'eux le secret de ses desseins
& il faisoit mouvoir divers ref-
orts pour les faire réussir.

Outre les Ministres publics
qu'il envoyoit dans chaque pays ,
il y entretenoit encore souvent
des Agens secrets & des Pension-
naires du pays même qui l'aver-
tissoient de tout ce qui s'y passoit
indépendamment & sans la parti-
cipation des Ambassadeurs du
Roi , qui ignoroient souvent les
Commissions de ces Emissaires ,
& ils lui rendoient compte de la
conduite de ces Ambassadeurs ,

avec les Souverains. 307

aussi-bien que de ce qui se passoit dans la Cour où ils étoient ; ce qui faisoit que rien n'échappoit à *les lumieres*, & qu'il étoit en état de redresser les Ambassadeurs qui manquoient en quelque chose par leur mauvaise conduite ou par défaut de pénétration.





DES DEVOIRS
PARTICULIERS
D'UN NEGOCIATEUR.

CHAPITRE XXIV.

UN Ministre chargé des intérêts d'un Prince ou d'un Etat dans un pays Etranger , est obligé de prendre garde qu'il ne s'y publie rien de contraire à l'honneur & à la réputation de son Souverain , & de s'y opposer avec vigueur , jusqu'à insulter ceux qui manquent au respect qui lui est dû , si le Prince auprès duquel il se trouve , ne lui en fait faire raison.

Il doit proteger tous les sujets de son Maître qui sont dans le même pays , leur procurer chez lui un libre exercice de la Religion que professe le Prince qu'il sert , leur donner sa maison pour retraite lorsqu'ils sont dans le malheur & injustement persecutés , accommoder tous les differends & les démêlés qui naissent entr'eux , les secourir dans leurs besoins , & vivre avec eux comme un bon pere de famille avec ses enfans:

Si quelque sujet qualifié de son Prince se trouve dans le même pays & neglige ou affecte de ne le point visiter , il doit l'en faire avertir honnêtement & l'y attirer par toute sorte de civilités , & de bons traitemens , avant que d'écrire à son Maître , pour lui en faire donner l'ordre.

310 *De la maniere de négocier*

Lorsqu'il a des Audiences publiques , il doit en faire avertir les principaux de la Nation , & les inviter à l'y accompagner pour grossir son Cortege , afin de faire honneur à son Prince. Il doit après sa premiere Audience les présenter au Prince l'un après l'autre , lui dire leurs noms & leurs qualités , & leur procurer un accès facile auprès du Prince & des principaux de sa Cour.

Lorsqu'il y a quelques fêtes publiques où il est invité , il faut qu'il prenne le soin de leur en procurer l'entrée & des places commodes à chacun selon leur rang , & de se faire donner à lui-même la place qui appartient à son caractère , sur tout lorsqu'il y a d'autres Ministres étrangers , qui prétendent entrer en concurrence avec lui. Comme il s'agit alors du rang & de la dignité de

son Maître , il ne doit jamais y rien relâcher de ses droits ; mais il doit être de plus facile convention avec les Courtisans du pays où il se trouve qui n'ont point de concurrence avec lui , & leur rendre même plutôt plus de civilités qu'ils n'ont droit d'en prétendre , que de leur retrancher de celles qui leur sont dues par un mauvais orgueil , qui ne peut produire que de méchans effets pour lui & pour son Prince , & aliener leurs inclinations sans aucune utilité .

Il est bon aussi qu'il fasse des liaisons particulières avec les Ministres des Alliés de son Souverain qui sont en la même Cour , qu'il leur donne avis des choses qui peuvent être utiles à leurs intérêts , afin d'en recevoir de leur part dans les occasions , qu'il leur rende de bons offices auprès du

312 *De la maniere de négocier*

Ptince qu'il sert, & que lorsqu'ils contribuent au bien de ses affaires , il leur procure quelque marque de son estime & de sa reconnaissance , qu'il les appuye de son crédit & de ses offices à la Cour où ils sont , dans les affaires qu'ils y ont à négocier & dans les démêlés qui leur peuvent survenir; que lorsqu'ils en ont entre eux ou avec quelques Ministres du pays , il s'entremette pour les accommoder , qu'il évite lui-même soigneusement d'en avoir aucun avec ceux qui y sont en crédit , & de causer de l'embarras aux affaires de son Maître par ses ressentimens particuliers , ou en excitant ceux des Ministres avec qui il traite, & qu'il ait pour maxime ferme & inébranlable d'employer tout le crédit que lui donne la puissance de son Maître & sa propre industrie à faire tout le bien

bien qui est en son pouvoir.

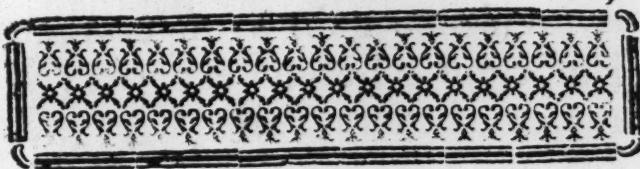
S'il observe exactement cette conduite , il se rendra utile aux intérêts de son Prince & agréable aux Princes & aux Etats auprès desquels il sera employé , il s'acquerra leur estime , & il laissera de lui une opinion & une réputation avantageuse par tous les lieux où il aura négocié , ce qu'il doit regarder comme la récompense la plus agréable & la plus flatteuse qu'il puisse recevoir de son habileté.

Il peut encore raisonnablement espérer que sa capacité , dont il aura donné des preuves dans les grandes affaires qu'il aura traitées , lui procurera à son retour des honneurs & des avantages proportionnés à l'importance de ses services , & que le Prince ou l'Etat qu'il aura bien servi , profitera de ses talents &

O

314 *De la maniere de négocier*
de la sagesse de ses conseils dans
la conduite des principales affai-
res ; mais quand il seroit privé
de ces sortes de récompenses , il
a de quoi s'en consoler par la sa-
tisfaction d'avoir rempli utile-
ment & en hommē de bien ses
devoirs dans les emplois qui lui
ont été confiés pour le service
de son Prince & de sa Patrie,

FIN.



D I S P U T E
ARRIVÉE AU CONCILE DE TRENTÉ,
ENTRE
LES AMBASSADEURS
*des Rois de France & d'Espagne
pour la prééance.*

PERSONNE n'avoit contesté à la France la prééance dont elle étoit en possession avant la formation de ce colosse de la Maison d'Autriche, l'an 1516. lorsqu'après la mort de l'Empereur Maximilien arrivée en 1519. Charles son petit fils, qui étoit déjà Roi d'Espagne, fut élu Empereur. Il se vit par-là le premier de tous les Princes Chrétiens. Alors Charles Quint non content de

O ij

316 *De la maniere de négocier*
la préseance qu'il avoit comme
Empereur, chercha encore à l'u-
surper comme Roi d'Espagne.
Jusques à cette année la dispute
des préseances entre les Maisons
de France & d'Autriche, non-
seulement n'avoit jamais été mise
sur le tapis, mais elle eût été trou-
vée ridicule & impertinente, vu
les grandes prérogatives de nos
Rois sur tous les autres dont plu-
sieurs ont fait plusieurs traités ; &
Saint Gregoire le Grand qui flo-
rissoit l'an 600. dit que dès-lors
les Rois de France étoient aussi
éminens par dessus les autres
Rois, que les Rois le sont par
dessus leurs peuples, l'antiquité
de la Couronne, l'indépendance
de nos Rois, la noblesse de leur
sang, la beauté & opulence de
leurs Royaumes, les grandes
conquêtes & la générosité des
François, les services rendus par

tout le monde à la Religion & à l'Eglise , leur ont acquis sans contredit cette préférence , en laquelle ils se sont conservés sans dispute jusqu'au siècle passé, que la Maison d'Autriche s'est élevée à cette grandeur énorme; laquelle néanmoins la prenant par les pieces dont elle a été composée, n'avoit rien d'éminent , & peu de Souverain ; l'Archiduché d'Autriche étoit un Fief Imperial , & de la nature des autres Principautés d'Allemagne dépendantes de l'Empire , & quoiqu'avant Charles V. il y eût eu six Empereurs de ce nom , & que nous confessions que la qualité d'Empereur donne préférence par dessus tous les Princes Chrétiens à quiconque la possède légitimement, de quelque famille ou nom qu'il soit , néanmoins nous ne donnons pas la même préroga-

O iij

318 *De la maniere de négocier*
tive à leurs descendans non appellés à l'Empire ; parce que dans les Etats Electifs , l'élection s'arrêtant à la personne de l'Elû, ne donne qu'à lui seul l'éminence de Souverain , & en exclut tous les autres , même ses propres enfants s'ils ne sont élus, n'ais dans les états successifs il arrive autrement ; ainsi la Famille d'Autriche par ce titre de possession de l'Empire n'est pas relevée à la qualité due aux Empereurs ; autrement la Maison de Saxe , de Luxembourg , de Brandebourg , & autres qui ont tenu l'Empire , pourroient prétendre ce même droit : une autre Maison qui fait partie de celle d'Autriche , est celle de Bourgogne, laquelle étoit de vrai Royale en France, mais ne possédoit rien de Souverain: la Duché de Bourgogne , les Comtés de Flandres , & d'Artois étoient

Fiefs du Royaume ; le reste de ces terres dépendoit de l'Empire ; les autres Maisons qui agrandirent Charles V. sont celles d'Arragon & de Castille. Castille étoit un Royaume établi après l'an 1000. & lequel durant plus de 300 ans, à grand peine contenoit la quatrième partie de l'Espagne ; auxquels même les Rois d'Angleterre ont toujours disputé la préférence. L'Arragon étoit un petit Etat feudataire de l'Eglise de Rome , auquel depuis fut ajouté le Royaume de Naples , aussi fief de l'Eglise , ainsi toutes les pieces dont ce colosse a été composé , ayant été de si bas alloi , sur quoi pourroit-on fonder cette prééminence ou égalité qu'ils prétendent avec nos Rois.

II.

Néanmoins parce que cela est ainsi , que jaçoit que nous soyons

O iiiij

320 *De la maniere de négocier*
en possession & du droit & du fait,
ils ne laissent pas d'en faire la
dispute à tous rencontres , il faut
voir leurs fondemens , & diviser
tout l'Etat de cette Maison en
trois temps , en celui qui a pré-
cedé l'an 1519. & l'établissement
de Charles en l'Empire, en celui
de tout l'Empire de Charles ,
jusqu'à sa retraite l'an 1555. &
en celui de ses descendans jusqu'à
aujourd'hui. Pour le premier , il
est certain que nonobstant la pro-
motion de cette Famille à l'Em-
pire , elle demeura toujours dans
l'ordre des Princes sujets du mê-
me Empire ; que Philippe pere
de Charles rendit hommage so-
lemnel & en personne pour les
Comtés de Flandre & d'Artois ,
entre les mains du Chancelier
de Rochefort , comme nous
avons dit ; que Charles en fit au-
tant après la mort de son pere ,

L'an 1507. que Charles nâquit en Flandre sujet & vassal du Roi, qu'en l'entrevûe des Rois Louis & Ferdinand d'Arragon , l'an 1507. à Savonne , quoique le Roi Louis usât de grande civilité envers Ferdinand qui le venoit voir sur ses terres ; néanmoins nous avons dit ci-dessus que ce ne sont que des civilités qu'on rend même à son inferieur ; & que Ferdinand rendit tous honneurs à Louis , tels qu'un grand peut attendre d'un petit , enfin avant l'établissement de Charles à l'Empire , cette dispute de précédent nos Rois , ou s'égaler à eux : n'étoit jamais tombée dans l'esprit de la Maison d'Autriche.

L'an 1519. Charles fut promu à l'Empire , lequel il résigna à son frere l'an 1555. & à même temps donna tous ses autres Etats & Souverainetés fors , l'Arch-

O v

322 *De la maniere de négocier*
duché d'Autriche & ses dépen-
dances d'Allemagne à son fils
Philippe ; lequel ne succédant
point à la qualité d'Empereur,
laquelle seule avoit donné la pré-
féance à son pere par dessus nos
Rois, il tâcha néanmoins de s'y
maintenir sous prétexte qu'il suc-
cedoit à ce grand Etat de son pe-
re , & qu'en Provinces & terres
il surmontoit sans comparaison
nos Rois, en quoi il croyoit avoir
quelque raison ; puisque son pere
avoit toujours usé de ce droit
confusément , sans qu'on eût dis-
tingué les qualités qui lui appar-
tenoient comme Empereur , ou
comme Roi d'Espagne ; & en
toutes assemblées , traités , en-
trevues , surtout au Concile de
Trente, ses Ambassadeurs avoient
eu la préférence , parce que par
ceux il agissoit comme Enipe-
leur , sans que jamais on l'eût

obligé d'agir par cette autre qualité de Roi d'Espagne , par laquelle il eût cedé à nos Rois.

Mais l'an 1555. lorsque niédiant sa retraite il consigna l'Empire à son frere Ferdinand , & tous ses autres Etats à son fils Philippe , voyant que son fils ne se maintiendroit pas en la préſéance sur nos Rois pour ne posseder point la qualité d'Empe-reur , il se servit d'un tel artifice pour conserver cette préémi-nence , aussi bien à son fils qu'à son frere. Peu avant sa retraite , il retira de Venise Dom Francis-co de Vargas sien Ambassadeur, lequel étant comme Imperial précedoit les nôtres sans contre-dit , après la résignation faite de ses Etats à son fils Philippe ; il renvoya le même Vargas pour Ambassadeur à Vénise , & le sien & de son fils conjointement , di-

O vj

324 *De la maniere de négocier*
soit-il, quoiqu'en effet lui ne pos-
sedant plus aucune qualité, il ne
fut qu'Ambassadeur de son fils,
Roi d'Espagne, mais il esperoit
tromper les Vénitiens, puisqu'il
leur envoyoit le même homme
avec la même qualité en appa-
rence & qu'il le disoit son Am-
bassadeur & celui de son fils
conjointement. Vargas deman-
da au Sénat la même séance qu'il
avoit eue en sa premiere Ambaf-
fade; à quoi s'opposa Dominique
Evêque de Lodeve, Ambassa-
deur de Henri II. & ayant re-
montré au Sénat que Charles n'é-
toit plus considérable dans le
monde, que quand les Ambassa-
deurs de l'Empereur Ferdinand
se présenteroient, il marcheroit
après eux, mais qu'il ne cede-
roit pas à celui de Philippe, &
qu'en toutes occasions d'audien-
ce, cérémonies, visites & au-

tres , il prendroit la premiere place jusques à l'arrivée des Imperiaux ; le Sénat appréhendant quelque mauvaise issue de cette dispute , ordonna que les deux Ambassadeurs ne se présenteroient point aux cérémonies de la fête Saint Marc , & ainsi l'affaire demeura indécise toute l'année 1557. par l'irrésolution de la République , & la trop grande simplicité de notre Ambassadeur , qui néanmoins fut constraint de céder à l'Ordonnance du Sénat ; mais l'an 1558. François de Noailles Evêque d'Acs , ayant succédé à celui de Lodeve , remit la dispute sur le tapis , & les Ambassadeurs de l'Empereur Ferdinand étant arrivés , il demanda au Sénat d'être maintenu en ses droits , & d'avoir la premiere place après les Imperiaux , & la prit courageusement par-dessus

326 *De la maniere de négocier*

Vargas , lequel voyant que la finesse de l'Empereur (qui mourut à même temps) étoit découverte , & qu'il ne passoit plus que pour Ambassadeur de Philippe , commença à toucher de la grandeur de son Maître , étaller toutes les Souverainetés & Etats , qu'il possedoit en plus grand nombre sans comparaison que le Roi de France ; disoit que ces coutumes d'honneur & de préséance doivent être chargées selon le temps ; que son Maître étoit le plus grand Roi du monde , qu'il pouvoit assister la République d'armes , d'hommes , d'argent bien plus que le Roi de France , l'Evêque d'Acs lui tint tête par tout , & comme l'affaire s'échauffoit , il obtint du Sénat un Arrêt par lequel la préséance lui fut adjugée sur l'Ambassadeur d'Espagne , lequel en faisant de gran-

des plaintes, illui fut répondu que la République ne se mettoit pas en peine d'examiner la grandeur de leurs Majestés , mais qu'elle trouveroit dans ses registres qu'en tous actes publics , & particulières cérémonies , visites , audiences , les Ambassadeurs de France avoient précédé ceux d'Espagne ; à quoi elle se vouloit tenir. Cette réponse offensa Philippe , qui même retira son Ambassadeur , mais Michel Surianus Ambassadeur de la République auprès de lui , défendit le décret du Sénat , & appasa en quelque façon l'esprit de Philippe , lequel néanmoins en toutes occasions , du depuis mit en avant cette même question , laquelle fut pour lors remuée pour la premiere fois , le plus grand effort qu'il fit , fut quatre ans après au Concile de Trente qui étoit le plus

328 *De la maniere de négocier*
grand théâtre de Religion , de
grandeur & d'honneur que la
Chrétienté eût vûe il y avoir
cent ans : or parce que d'or-
dinaire on met sur le tapis ce qui
se passa en ce Concile entre les
Ambassadeurs des deux Princes ,
il est à propos d'expliquer nette-
ment cette rencontre.

III.

Le Concile depuis la révolte
de Luther l'an 1517. fut souhaité
de tous les Chrétiens , & souvent
demandé par l'Empereur Char-
les V. & le Roi François I. aux
Papes Léon X. Clement VII.
Paul III.&c. Enfin après plusieurs
remises , commencé à Trente ,
par Paul III. au mois de Dé-
cembre de l'année 1545. sous le-
quel partie à Trente , partie à
Boulogne pendant environ dix-
huit mois , furent faites les dix
premières Sessions , après quoi il

fut revoqué & cessa jusques à la mort de Paul III. l'an 1549. Le Cardinal Jean Maria de Monté, qui avoit été premier Président du Concile sous Paul III. lui succéda , & fut nommé Jules III. lequel soudain fit une nouvelle indiction du Concile qui recommença à Trente au mois de Mai 1550. & dura aussi sous ce Pape environ dix-huit mois , sous lequel furent faites les six Sessions suivantes , mais ayant été de re-chef revoqué par le même Jules , il cessa tout à fait sous le Pontificat de Marcel II. qui ne regna que vingt-deux jours , & sous celui de Paul IV. qui fut diverti ailleurs , auquel succéda l'an 1559. Pie IV. Celui-ci fit une nouvelle indiction du Concile , & le recommença au commencement de l'année 1562, sous lequel il fut continué en-

330 *De la maniere de négocier*
viron deux-ans , & furent faites
les neuf dernieres Sessions , (tout
le Concile n'en contient que
vingt-cinq) ainsi ayant com-
mencé l'an 1545 & fini en 1563.
On pourroit dire qu'il a duré dix-
huit ans , mais ayant été inter-
rompu souvent , on n'a été que
cinq ans en l'Assemblée: or pour
entendre le droit des préséances
des Ambassadeurs des Princes ,
il faut savoir qu'au Concile il se
faisoit trois especes d'Assem-
blées , des Congregations géné-
rales , des Congregations particu-
lières , & des Sessions & Congre-
gations particulières , les Doc-
teurs assistés de quelques Evê-
ques , examinoient les questions
de la Foi , & de la réformation ,
selon la distribution qu'on leur
en faisoit , & en ces lieux on ne
consideroit ni cérémonie ni
préséance ; c'étoient des actions ,

intra privatos parietes, & à l'amiable; en la Congregation générale tous les Prelats s'assembloient , les Legats y présidoient , chacun y prenoit sa place d'honneur , c'étoit une action publique , en laquelle on examinoit , & resolvoit les questions ; les Legats proposoient ce qui devoit être traité ès Congregations particulières : chaque Prélat avoit droit de parler & dire son avis , on écoutoit les Théologiens , on donnoit audience aux Ambassadeurs des Princes après avoir examiné leurs commissions , bref on concluoit tout ce qui devoit être promulgué en la Session suivante ; les Ambassadeurs y tennoient place chacun à leur rang ; enfin la Session étoit le jour solennel , auquel après avoir dit la Messe du Saint Esprit , & après un Sermon que quelque Prelat

332 *De la maniere de négocier*
ou grand Théologien faisoit sur
la matiere dont il étoit question,
le Prelat Officiant prononçoit
hautement les décrets déjà reso-
lus , que les Peres approuvoient
par ce mot , *Placet.* Or les Am-
bassadeurs avoient aussi leur séan-
ce & place d'honneur ès Sessions,
& à la Messe ; cet honneur pa-
roissoit par le lieu où ils étoient
assis , par l'encensoir , & par la
paix qu'on leur donnoit pendant
la Messe.

Au Concile tenu sous Paul
III. & Jules III. Charles V. étoit
Empereur , & jouissant de ces
droits il précedoit sans contredit
nos Ambassadeurs, qui aussi-bien
à ces deux fois n'y parurent pres-
que point , & aux seize premie-
res Sessions tenues sous Paul III.
& Jules III. il n'y eut presque
aucun Prelat François ; ainsi
cette préséance dont nous par-

Ions ici ne fut point disputée, parce que l'Empereur tenoit le premier rang, & il n'y avoit point de Roi d'Espagne qui y parût. Il arriva néanmoins quelque chose qui fit paroître l'excellence de nos Rois par dessus tous les autres après l'Empereur, qu'il est à propos de mettre ici.

I.

En la Bulle de l'indiction du Concile faite par Paul III. & datée de l'an 1542. le Roi de France est nommé après l'Empereur, & tous les autres Princes, en termes exprès, conçus sous un terme général, & cela en deux fois, un en ces termes : *Carissimos in Christo filios nostros, Carolum Romanorum Imperatorem semper augustum, & charissimum Regem Francicum duo præcipua christiani nominis firmamenta, atque fulcra, orare atque obsecrare*

334 De la maniere de négocier
institimus II. plus bas, supra au-
tem dictos, Imperatorem Regem-
que Christianissimum, nec non cæ-
teros Reges, Duces, Principes
quorum præsentia si alias unquam,
hoc quidem tempore maximè sanc-
tissimæ Christi fidei, & Christiano-
rum omnium futura est salutaris
rogantes atque obsecrantes per vis-
cera misericordiæ Dei &c.

II.

Dès l'entrée du Concile l'an
1545. François Premier avoit
destiné pour ses Ambassadeurs
Claude Durfé Sénéchal de Fo-
rêts, Jacques de Ligneret
Président à la troisième Cham-
bre des Enquêtes au Parle-
ment de Paris, & le Doyen
Pierre d'Anès, depuis Evêque
de la Vaur. Mais ayant été aver-
ti par quelques Evêques Fran-
çois qui étoient à Trente, qu'il y
avoit peu d'esperance que ce

Concile réussit, il rapella ses Ambassadeurs, lesquels ne reparurent point dans le Concile. Antoine Filioli de Gassat, Archevêque d'Aix en Provence y demeura pour le Roi, lequel lorsqu'en la premiere Session on fit des prières publiques pour tous les Princes, ayant demandé que en icelles le Roi de France fût nommé en termes exprès comme il avoit été nommé en la Bulle de l'indiction, les Legats éludèrent cette demande, disant qu'il en falloit parler plus amplement aux Peres du Concile, & cependant on ne pria Dieu en termes exprès que pour le Pape, & pour l'Empereur, tous les autres Princes furent conçus sous un terme général.

III.

L'an 1546. François premier envoya Pierre Danès Evêque de

336 *De la maniere de négocier*
la Vaur pour son Ambassadeur
au Concile , lequel y fut reçu ,
fit une belle harangue , où il re-
présenta l'état de la Chrétienté ,
& les grands desordres qui s'é-
toient glissés en l'Eglise , même
en la Cour Romaine , de quoi un
Evêque s'étant voulu rire en di-
sant , *Gallus cantat* , Danès repli-
qua soudain , *utinam isto Gallici-
nio Petrus ad recipiscentiam & fleg-
tum excitetur* , apophtegme qui
fut du depuis d'ordinaire en la
bouche des Peres du Concile.

IV.

L'an 1547. lorsque Paul III.
pour le danger qu'il y avoit à
Trente , & de la peste & de la
guerre d'Allemagne , transféra
le Concile à Bologne , les Le-
gats en demandant leur avis aux
Peres dirent que Sa Sainteté le
trouvoit à propos , *communicato
etiam consilio cum Imperatore chris-
tianissimo*

avec les Souverains. 337
tianissimo Rege, & aliis Regibus ac
Principibus Christianis, qui est en-
core une autre marque de l'hon-
neur que le Concile fait à nos
Rois.

V.

Lorsque le Pape Jules III. eut rétabli le Concile à Trente l'an 1551. quoique le Roi Henri II. fût entré en de grandes guerres contre lui pour les affaires de la Duché de Parme, néanmoins il envoya au Concile Jacques Amiot, Abbé de Belosame, & depuis Evêque d'Auxerre, avec une lettre qui portoit cette inscription : *Sanctissimis in Christo & observandis Patribus Tridentini conventus*, laquelle, Amiot, ayant mis entre les mains du Cardinal Crescentius Président du Concile, & le Sécretaire ayant lu l'inscription, les Evêques Espagnols s'écrierent que c'étoit faire

P

338 *De la maniere de négocier*
tort au Concile de l'appeller *Con-
ventus*, & non pas *Concilium*, ou
Synodus; & protestèrent contre
cette lettre, néanmoins après
avoir long-temps disputé sur la
signification de ce mot *Conventus*,
& conclu qu'il se pouvoit pren-
dre en bonne part, le Concile
reçut la Lettre du Roi, sans pré-
judice de ce mot *Conventus*; mê-
me lorsque les Espagnols se mon-
trèrent si zélés à refuser cette let-
tre: l'Electeur de Mayence dit à
haute voix en l'Assemblée: Com-
ment seront - nous prêts d'em-
brasser & de recevoir les Protes-
tans d'Allemagne, qui nous ap-
pellent *Concilium malignantium*,
si nous rejettons le Roi Très-
Chrétien parce qu'il nous appelle
Conventus. Voilà ce qui se passa en
ce Concile touchant nos affaires
sous Paul III. & Jules III. lors-
que Charles V. tenoit le haut

bout, & que son fils Philippe, ni autre Roi d'Espagne ne paroif-
soit point pour disputer avec nos
Rois.

VI.

Mais ce fut la troisième indi-
ction du Concile sous Pie IV. l'an
1561. qu'il arriva plusieurs choses
entre nos Ambassadeurs & ceux
de Philippe, qui engendrerent
de grandes jalousies entre ces
deux Couronnes, d'où est sortie
la dispute & la hardiesse que les
Espagnols ont pris en ce point,
à quoi sans doute contribua beau-
coup la connivence, pour ne pas
dire l'imprudence de Pie IV.

I.

En la Bulle de l'Indiction il
usa de paroles autres que celles
de Paul III. & de Jules III. *Cha-
rissimos verò in Christo filios nostros
Romanorum Imperatorem electum
cæterosque Reges, & Principes,*

P ij

340 *De la maniere de négocier
quos optandum sane esset Concilio
interesse posse, hortamur & roga-
mus, & sans faire mention du
Roi Très-Chrétien, Philebert de
la Bourdesiere, Evêque d'An-
goulesme, Ambassadeur du Roi
près du Pape, lui fit des plaintes
de cet oubli, par l'ordre du Roi,
avec protestation néanmoins que
nonobstant ce mépris fait à sa
Couronne, il ne vouloit point
empêcher la teneur ni le pro-
grès du Concile, même qu'il
avoit commandé à ses Evêques
de s'y acheminer ; le Pape lui
fit réponse qu'il avoit donné char-
ge à quelques Cardinaux de for-
mer la Bulle, & qu'ils n'avoient
pas pris garde à cette pointille,
& qu'après avoir nommé l'Em-
pereur, ils n'avoient pas jugé à
propos de nommer tous les Rois,
mais les avoient compris sous un
nom général, mais par termes*

avec les Souverains. 341
exprès. Le Pape se sauva, disant
qu'il n'avoit pas pu prévoir tou-
tes choses, & qu'il donneroit
ordre une autrefois qu'on ne
manquât plus en semblable cas.

II.

L'an 1562. le 18. Mai arriva
à Trente Louis de Saint Gelais,
Sieur de Lansac, & trois jours
après lui Arnaud Ferrier, Prési-
dens aux Enquêtes à Paris, &
Guy du Faur de Pibrac, Juge
Maje de Toulouse, lesquels fu-
rent reçus très-honorablement
par le Concile, même grande par-
tie des Prélats sujets du Roi d'Ef-
pagne, allerent au devant ; mais
Ferdinand de Avalos, Marquis
de Pescaire, Ambassadeur du
Roi Philippe sortit de Trente
trois jours avant, & se retira à
Milan dont il étoit Gouverneur,
sous prétexte que son Gouver-
nement courroit danger à cause

342 *De la maniere de négocier*
des Huguenots du Dauphiné &
des Suisses ; mais en effet pour
fuir la rencontre des Ambassa-
deurs François , lesquels prirent
leur place en la Congregation gé-
nérale après ceux de l'Empereur
Ferdinand , même le Sieur de
Pybrac fit une belle oraison , où
ayant parlé trop librement con-
tre les desordres de l'Eglise , le peu
de progrès du Concile depuis si
long-temps , & pour la liberté
des opinions qu'il ne falloit pas
attendre de Rome , & ayant été
soutenu par les Sieurs de Lansac
& Ferrier ; le Pape s'en plaignit ,
& dit hautement que le Roi avoit
envoyé non pas des Ambassa-
deurs , mais des Avocats des Hu-
guenots , & de fait le peu de
créance qu'on eut de la foi de
ces trois personnages , fut cause
que le Concile & le Pape traite-
rent avec eux avec plus de ri-

gueur ; cependant les Evêques François arriverent à Trente au mois de Novembre , conduits par le Cardinal de Lorraine qui fut reçu très-honorablement par le Cardinal de Mantoue & les autres Legats , & jusqu'ici le point de la préséance ne fut point touché.

III.

Peu de temps après l'arrivée du Cardinal de Lorraine & des Evêques François, le Roi Philippe II. ayant retiré le Marquis de Pescaire, envoya à Trente Ferdinand Quignones , Comte de Luna pour Ambassadeur , lequel auparavant étant passé en Allemagne pour assister au Couronnement de Maximilien fils de l'Empereur Ferdinand , voulut savoir des Pères du Concile quelle place on lui donneroit ; sur quoi le Cardinal de Mantoue premier Legat

P iij

344 *De la maniere de négocier*
ayant consulté les Ambassadeurs
de France & le Cardinal de Lor-
raine , il leur proposa par forme
d'accommodelement , que pour
eux ils tiendroient leur place
après les Ambassadeurs de l'Em-
pereur , & qu'on en pourroit don-
ner une autre à part au Comte
de Luna vis-à-vis des Legats de
l'autre côté , ou après les Am-
bassadeurs Ecclesiastiques , ou en
quelque autre part hors du
banc des Ambassadeurs : à quoi
les François répondirent qu'ils
étoient envoyés par leur Roi ,
non pas pour juger des procès ,
ni pour décider des droits du Roi
Philippe , qui pour lors étoit bon
ami & beaufrere de leur Roi
Charles IX. mais que si on vou-
loit prendre leur place , qu'ils
étoient résolus de la défendre
contre toutes sortes de per-
sonnes , laquelle si le Concile leur

disputoit , ils avoient ordre de se retirer avec tous les Prélats François , & de protester de la nullité des résolutions qui y seroient prises ; à quoi le Legat ne repliqua rien. Cette réponse étoit en apparence fort belle & généreuse ; mais en effet elle donna sujet à l'affront qu'on fit depuis aux François dans le Concile , & à la prétention des Espagnols qui dure encore ; car le droit de nos Rois n'est pas seulement de marcher immédiatement après l'Empereur , mais aussi de voir marcher après eux tous les autres Rois ; à quoi nos Ambassadeurs se devoient roidir , & obliger le Comte de Luna de prendre sa place après eux ; & lui permettre de s'asseoir ailleurs , étoit lui permettre d'entamer un procès , auquel l'obstination plu-

346 *De la maniere de négocier*
tôt que la raison , pouvoit avec
le temps donner quelque couleur
de droit; incompetence à deman-
der , & les fins de non-recevoir
sont de grands moyens pour
étouffer les procès , & confirmer
le droit à qui il appartient ; car
quoique nos Ambassadeurs tins-
sent leur place , néanmoins per-
mettre au Comte de Luna d'ê-
tre assis à part , étoit comme ta-
citemment le recevoir à leur dis-
puter l'égalité , aussi & en ce pre-
mier rencontre où il fut parlé
de la dispute , & depuis lorsque
la dispute actuelle intervint en la
Congrégation générale , le Car-
dinal de Lorraine fut blâmé de
n'avoir point assez pointillé pour
l'honneur de son Maître , faute
néanmoins qui fut depuis corri-
gée par le courage que nos Am-
bassadeurs montrèrent au jour de

avec les Souverains. 347
la Session comme nous dirons.

IV.

L'an 1563. les Legats apprehendant quelque division entre les Docteurs Espagnols & François pour la préséance à dire leur avis , ordonnerent que sans distinction de nation , chacun parleroit selon l'ordre de sa reception au doctorat , parce qu'il se trouva quelques Docteurs François plus anciens que les Espagnols ; ceux-ci en firent de grandes plaintes au Legat , sous prétexte que telle préférence des François serviroit de préjugé à la dispute que le Comte de Luna formoit contre nos Ambassadeurs ; les Legats satisfirent à ces criards , leur remontrant que les Docteurs , quoique envoyés par les Princes , ne les représentoient pas , comme font les Ambassadeurs ; que cet ordre avoit été

Pvj

348 *De la maniere de négocier*
pris de l'antiquité du doctorat ;
non pas de la préférence des na-
tions , que si quelque Espagnol
eût été plus ancien que les Fran-
çois, ceux-ci n'y eussent pas con-
tredit , nonobstant ces raisons pe-
remptoires, les Espagnols se mu-
tinerent , menacerent le Concile
de la colere de leur Roi , & de
lui faire abandonner sa protec-
tion. Les François voyant que les
Espagnols pointilloient sur une
affaire si claire , & que de Doc-
teurs ils en vouloient faire des Am-
bassadeurs , s'opiniâtrèrent aussi
d'avoir la préférence même dans
les disputes des Théologiens , &
parce qu'on les avoit tous distri-
bués en quatre classes , & que les
Envoyés du Pape parloient sans
contredit les premiers , nos Fran-
çois demanderent de parler après
eux; ce que les Legats furent con-
traints de leur accorder , & leur

fut ordonné qu'après le Jesuite Salmeron Théologien du Pape, parleroit Nicolas Maillart Doyen de la Faculté de Paris, & qu'après cela ils parleroient tous par l'ordre de leur réception au doctorat, ce qui fut executé ; mais pour contenter les Espagnols il fut couché sur le registre du Concile, que le Docteur François avoit parlé par le titre de son antiquité au doctorat, non pas par la préférence de sa nation.

V.

En cette même année 1563. le jour de Pâques le Comte de Luna fut reçu à Trente, y fit son entrée, & marcha entre les Ambassadeurs de l'Empereur & du Roi de France, cette action se passa avec beaucoup d'honneur & de civilité entre les deux nations, & à même temps le Cardinal de Lorraine écrivit à l'Em-

350 *De la maniere de négocier*
pereur Ferdinand qui étoit à Inf-
prugh en la Comté de Tirol à
trois journées de Trente, sur di-
verses affaires du Concile, & à
la fin le pria de trouver quelque
tempérament pour assoupir la
dispute de la préférance entre les
deux Couronnes, afin que rien
n'en parût dans le Concile, mais
cette clause du Cardinal à l'Em-
pereur fut blâmée de plusieurs,
parce qu'il ne devoit point parler
d'une dispute si mal fondée, ou
s'il en touchoit quelque mot, ce
ne devoir pas être pour en de-
mander quelque tempérament,
mais pour en soutenir le droit.
L'Empereur lui fit répondre que ce
n'étoit pas à lui à décider les dis-
putes des Rois de France & d'E-
spagne, mais puisqu'il l'avoit prié
de lui dire ses sentimens : Pourvu
que vos Ambassadeurs, lui dit-il,
se maintiennent après les miens,

& que personne ne leur fasse quitter leur place , que vous importe en quel lieu on fasse asseoir les Espagnols ; mauvaise parole & de dangereuse consequence , car dans un ordre de séance , qui conque quitte sa place est présumé la mépriser , & en demander une superieure ; ce qui ne se peut faire sans faire tort , & entrer en dispute contre ceux qui sont assis aux plus hauts siéges.

VI.

Enfin le 21 Mai jour de la Congrégation générale , l'intention des Espagnols parut au jour. Le Comte de Luna après cette entrée solennelle dont nous avons parlé , demeura caché quarante jours sans paroître en aucunes , ni cérémonie ni acte public , & sans pouvoir donner ordre à cette affaire , tantôt il se resolvoit d'entrer dans l'Assemblée au mi-

352 *De la maniere de négocier*
lieu des deux Ambassadeurs de
l'empereur, ausquels il avoit été
enjoint de l'accompagner, &
après qu'ils auroient pris leur
place, se tenir de bout auprès
d'eux, tandis qu'on vériferoit sa
commission, & qu'on feroit la
harangue, & après se retirer en
sa maison; mais reconnoissant
bien que d'en user de la sorte, ce
ne seroit pas maintenir généreuse-
ment l'honneur de son Maître,
il fit prier les Ambassadeurs du
Roi de ne se trouver point ce-
jour-là en l'Assemblée, ce qui lui
ayant été refusé, il pratiqua quel-
ques Evêques Espagnols pour
proposer aux Legats que les Am-
bassadeurs seculiers des Princes
n'entraissent point ès Congréga-
tions générales, fors qué le jour
de leur réception, que pour le
reste ils se contentassent d'assister
à la cérémonie du jour de la Sel-

sion ; & soutenoit qu'il avoit été ainsi observé ès Conciles précédens ; mais tous les Ambassadeurs des Princes s'étant scandalisés & opposés à cette proposition , il ne put rien obtenir ; de rechef il obligea quelques-uns de ces Evêques de proposer à la Congrégation quelque point où les Ambassadeurs François fussent pris pour parties , & où ils ne dussent pas assister , par exemple , représenter les dommages qu'apporteroit à toute l'Eglise la paix faite avec les Huguenots par le Roi de France , ou quelque chose semblable ; mais tout cela n'ayant point réussi , & la Congrégation se differant de jour à autre par l'opiniâtreté de cet homme ; enfin pour ne point arrêter les affaires du Concile , le Cardinal de Lorraine , & les Ambassadeurs François déclare-

354 *De la maniere de négocier*
rent aux Legats , que pourvu que
leur place leur démeurât , & im-
médiatement après les Impériaux
ils ne se mettoient pas en peine
de celle que prendroit l'Ambas-
sadeur d'Espagne. Cette foiblesse
du Cardinal & de nos Ambassa-
deurs scandalisa toute la Chré-
tienté , & en France on les blâ-
ma d'avoir trahi l'honneur de leur
Maître : même les Peres du Con-
cile le trouverent mauvais , & à
Rome le Cardinal de la Bour-
desiere qui étoit auprès du Pape
pour le Roi , s'étant plaint de cet-
te ambition Espagnole , & de
cette nouveauté introduite con-
tre tous les anciens ordres ; le Pape
lui fit réponse qu'il s'en prit à ses
Ambassadeurs , & blâma leur
foiblesse ; pour lui , quoiqu'il eût
été sollicité , & devant & après
l'entrée du Comte de Luna à
Trente , de favoriser ce dessein ,

Il étoit demeuré constant & inflexible, & s'étonnoit de ce que les François avoient donné les mains si librement.

VII.

Le jour de la Congrégation donc étant arrivé, & chaque Ambassadeur ayant pris sa place, le Comte de Luna entre, se met vis-à-vis des Legats assez loin du banc des Ambassadeurs, & là se tenant de bout y présenta ses ordres, & déclara la volonté de son Maître, après quoi il protesta que quoique le premier lieu lui fût dû après les Ambassadeurs Imperiaux, comme représentant le plus grand Prince de la Chrétienté, le plus grand appui de l'Eglise &c. que néanmoins, pour n'apporter aucune confusion aux affaires du Concile ; il se déportoit de ce droit, à condition néanmoins que cette

356 *De la maniere de négocier*
sienne protestation seroit insérée
aux Actes du Concile , lesquels
ne pourroient être ni imprimés ,
ni donnés au Public sans icelle ,
& que copie signée des Legats
lui feroit donnée à lui par le Se-
crétaire du Concile . Après avoir
dit ces paroles , il alla prendre
la place qu'on lui avoit destinée
près de la table du Secrétaire du
Concile : les Ambassadeurs du
Roi assis près des Imperiaux ,
repartirent que si on prétendoit
que la place qu'ils avoient prise
ne fût pas la plus honorable
après celle de l'Empereur , com-
me il avoit été reconnu en tous
les Conciles , même en celui de
Constance , & au dernier de La-
tran , tenu sous Léon X. ou si la
place qu'on donnoit au Comte
de Luna pouvoit servir de pré-
jugé contre eux , ils prioient le
Concile d'y pourvoir présente-

ment par ordres, commandemens, excommunications, ou autres moyens pratiqués en tel cas, sans avoir égard à personne; mais parce que personne ne disoit mot, & que même les Ambassadeurs Imperiaux connivoient à cette nouveauté, quoi qu'ils eussent intérêt de l'empêcher presque à l'égal des François, de peur qu'on ne leur disputât un jour leur place, ils ajoutèrent que sans blesser l'honneur du Roi Philippe, ni l'alliance des deux Couronnes, ils protestoient de nullité de cette procédure, requeroient que leur protestation fût inserée dans les Actes du Concile, & que copie leur en fût délivrée. Après ces disputes sur lesquelles aucun des Peres ne parla, un Docteur Espagnol, nommé Fondidon fit une oraison latine au nom du Comte de Luna,

358 *De la maniere de négocier*
où il exalta la grandeur du Roi
d'Espagne , son zéle envers l'E-
glise & la Religion par des paro-
les si impertinentes , & avec si
grand mépris des autres Princes ,
que les Ambassadeurs de l'Em-
pereur en firent de grandes plain-
tes au Comte de Luna ; lequel
se sauva en disant que cette ha-
rangue lui avoit autant déplu
qu'à tout autre : Or le Promoteur
du Concile ayant répondu à cette
oraïson , soudain l'Ambassadeur
d'Espagne sortit de l'Assemblée ,
sans attendre que les Legats se
levassent , pour n'entrer point en
dispute à la sortie contre les
François ; ce qu'il observa pa-
reillement ès Congrégations sui-
vantes étant assis à part , & sortant
seul . Voilà l'ordre & la dispute
des Ambassadeurs dans les Con-
grégations . **VIII.**

Mais ce même ordre ne put

pas être observé dans l'Eglise au jour de la Session , parce que la façon de s'asseoir étoit autre , & qu'il s'y faisoit des cérémonies plus précises pour disputer la préséance , comme celle de la paix & de l'encensoir à la Messe , c'est pourquoi les Legats consulterent le Pape avant la Session , lequel gagné par les Espagnols , & croyant que les François ferroient encore un autre pas de foiblesse , écrivit aux Legats , qu'encore en la Session on donnât une place à part à l'Espagnol , & qu'on donnât la paix & l'encensoir aux deux Ambassadeurs en même temps , mais qu'ilstins- sent la chose secrete jusques au point de l'action , pour empêcher les François d'en faire du bruit.

Le jour de la Session étant venu , qui fut le 29 Juin , jour de

360 *De la maniere de négocier*
Saint Pierre, après que l'Evêque de Valdaoste en Savoie eût commencé la Messe du Saint Esprit ; soudain on apporta de la Sacristie une chaire de velours noir qu'on plaça entre le dernier Cardinal & le premier Patriarche , où le Comte de Luna s'alla asseoir. Le Cardinal de Lorraine avec les Ambassadeurs du Roi firent grand bruit & se leverent à dessein de se retirer , même lorsqu'à même temps ils entendirent l'ordre donné , & pour l'encensoir , & pour la paix ; mais de peur de troubler l'acte , ils se contenterent de protester contre icelle ; & déclarerent que le droit du Roi ne consistoit pas en l'égalité , mais en la préséance. L'Evangile étant dit , & un Théologien montant en chaire pour haranguer les Legats avec le Cardinal de Lorraine & les autres Cardinaux ,

Cardinaux , l'Ambassadeur de l'Empereur , & Ferrier second Ambassadeur du Roi (Lansac étoit déjà retourné en France , & avoit laissé à Trente Ferrier & Pibrac) tous ceux - là , dis - je , entrerent dans la Sacristie , où ils appellerent l'Archevêque de Grenade , Espagnol , & deux Evêques François pour trouver quelque accommodement ; enfin après plusieurs disputes , & contestations d'un côté & d'autre , plusieurs allées & venues vers Luna , il fut conclu qu'on acheveroit la Messe sans donner ni la paix ni l'encensoir ; après quoi Luna sortit de l'Eglise , accompagné de ses Espagnols , triomphant d'avoir fait ce premier pas si avantageux à l'honneur de son Maître .

IX.

Cette action fut fort scandaleuse

Q

362 *De la maniere de négocier*
leuse , décria les Legats , qui à
la fin ne pouvant en supporter
la haine furent contraints de faire
voir le commandement qu'ils en
avoient reçu de Rome ; l'injure
fut estimée d'autant plus sensible ,
qu'elle étoit faite à un Roi , en-
fant & pupille ; c'étoit Charles IX.
qui étoit assiégué des Hugue-
nots , & embarrassé dans une
guerre civile. Le Cardinal de
Lorraine en écrivit des Lettres
fort piquantes au Pape , sans
néanmoins perdre le respect ;
mais Ferrier homme violent &
courageux , crioit par tout , que
si à la premiere Messe publique
on ne donnoit la préférence , &
de l'encensoir & de la paix à son
Maître , il protesteroit hautement ,
non pas contre les Legats , qui
avoient obéi au Pape , ni contre
le Concile , qui paroifsoit avoir
les mains liées , ni contre le Roi

Philippe qui prenoit ses avantages comme il pouvoit , ni contre l'Eglise Romaine , envers laquelle il ne perdroit jamais le respect , mais contre la propre personne du Pape , lequel il prouveroit avoir acheté le Pontificat , & appelleroit de lui à un Pape légitime & à un Concile vrai & libre ; & que son Maître célébreroit un Concile national , qui seroit aussi nombreux & aussi général que celui de Trente . Il est certain que Ferrier & Pibrac avoient préparé une harangue très-sanglante contre le Pape , & contre cette nouveauté , laquelle Ferrier devoit prononcer , & commander à même temps à tous les Evêques & Docteurs François de se retirer , avec promesse de revenir lorsque Dieu auroit donné à son Eglise un Pape légitime , & auroit rendu aux Conciles leur an-

Q ij

364 *De la maniere de négocier*
cienne & pleine liberté. Cette
harangue fut imprimée, mais non
pas prononcée, quoique Ferrier
la fit courir parmi les Peres, par-
ce que le Comte de Luna se van-
toit que les Legats lui avoient
promis qu'à la premiere Messe il
seroit reçu à l'égalité de la paix
& de l'encensoir ; les Legats ap-
prehendant quelque mauvaise is-
sue de ce rencontre, & parce
que l'Ambassadeur de Pologne
déclara que si le Roi de France
se retiroit de l'obéissance du Con-
cile, il seroit bientôt suivi de
celui de Pologne & d'autres Prin-
ces ; les Legats, dis-je, & les plus
avisés du Concile, surtout Ma-
druccio Cardinal de Trente, du
parti de l'Empereur, trouverent
à propos de dire les Messes pu-
bliques, sans donner la paix ni
l'encensoir, ce qu'ils firent trou-
ver bon au Comte de Luna, &

Le Roi d'Espagne averti de toute la procedure , crut avoir beaucoup gagné. Voila l'ordre qu'on tint à Trente pour faire cet affront signalé à nos Rois , dont on a tant parlé depuis , & qui a empêché le bien qu'on avoit attendu en France de la publication de ce Concile si saint & si célèbre. Quelque temps après le Cardinal de Lorraine se retira à Rome , & Ferrier déclara en une Congrégation générale contre les abus & défordres qui s'étoient glissés dans l'Eglise , sans pardonner à personne , ce que le Pape trouva fort mauvais , & pour adoucir les affaires , renvoya le Cardinal de Lorraine à Trente , avec pleine autorité de régler tout ce qu'il aviseroit avec les Legats. Il assista à la vingt-quatrième Session tenue le 11. Novembre 1563. laquelle est du Sa-

366 *De la maniere de négocier*
érement de Mariage, & ayant
reçu ordre de France de se
retirer avec tous les Evêques
Français au plutôt, les Legats
hâterent la fin du Concile, & fi-
rent tenir la vingt-cinquième
& dernière Session ès troisième
& quatrième jour de Décembre,
en laquelle comme en la préce-
dente nos Ambassadeurs prirent
leur place, le Comte de Luna
fut assis près du Secrétaire du
Concile ès Messes publiques, il
ne se parla ni de paix, ni d'en-
censoir; ainsi prit fin le Concile
de Trente le 4. Décembre 1563.
& le Cardinal Moron, qui étoit
pour lors le premier Président,
donnant sa bénédiction aux Pe-
res, leur dit : *Post gratias Deo ac-
tas, Reverendissimi Patres, ite in
pace, ils répondirent tous Amen.*

X.

Mais parce que la coutume

portoit qu'à la fin du Concile on fit des acclamations pour féliciter les Papes qui l'avoient assemblé ; les Peres qui l'avoient tenu, les Princes qui l'avoient assisté , & protegé l'Eglise , au bien de laquelle on avoit travaillé. Le Cardinal de Lorraine prit le soin de les composer , même de les entonner , & prononcer dans l'Assemblée , de quoi il fut blâmé comme d'un soin mal féant à son Eminence , & qu'il devoit avoir laissé aux Diacres , Promoteurs , Secrétaires & Maîtres des cérémonies du Concile , mais surtout il fut blâmé de ce qu'en l'acclamation faite par les Princes séculiers , il oublia de nommer en termes le Roi de France , ce qui avoit été observé en la Bulle de l'Indiction , comme nous avons dit , & de l'omission , de quoi on s'étoit tant plaint , lors du rétablissement

Q iiiij

368 *De la maniere de négocier*
du Concile par Pie IV. ce que
le Cardinal ne devoit pas igno-
rer, ni dire que ce nom lui étoit
échappé, puisque ces acclama-
tions étoient méditées & se fai-
soient par écrit ; ès premiers
Conciles elles étoient conçues
in promptu par les Evêques , selon
que le zèle leur dictoit : Or cette
acclamation en faveur des Prin-
ces seculiers en laquelle il oublia
nos Rois , étoit conçue en cette
forte , le Cardinal entonnoit ,
*Caroli Quinti Imperatoris, Serenissi-
morum Regum, qui hoc universale
Concilium promoverunt & protexe-
runt memoria in benedictione sit*, les
Peres répondirent : *Amen Amen*,
le Cardinal entonnoit , *Serenissimo
Imperatori Ferdinando semper au-
gusto , orthodoxo & pacifico , &
Principibus nostris multi anni.* Les
Peres répondirent , *Pium &*

Christianum Imperatorem, Domine,
conserua, Imperator Cœlestis, ter-
renos Reges rectæ fidei conservato-
res custodi. La premiere acclama-
tion étoit pour la mémoire des
Morts, où le Cardinal oublia d'ex-
primer les noms de François I. &
de Henri II. qui avoient contribué
par leur soin & leur zèle au
bien du Concile. La seconde est
pour les Princes vivans, où il ou-
blia Charles IX. qui avoit en-
voyé, & ses Ambassadeurs & ses
Evêques à Trente. Cette omis-
sion fut depuis reprochée au Car-
dinal dans le Conseil du Roi: il
s'excusa sur la peur qu'il avoit
eu de mettre en division les Rois
Charles & Philippe, & que
Charles étant encore mineur, en-
danger d'une guerre civile, & de
tomber dans le désordre où l'Al-
lemagne étoit tombée à cause de

370 *De la maniere de négocier*
la Religion, pouvoit avoir besoin
de Philippe , lequel il ne falloit
pas aigrir ni animer contre nous;
ainsi cette foiblesse que le Car-
dinal de Lorraine, & nos Ambas-
sadeurs firent paroître ès Con-
grégations , Sessions , acclama-
tions , n'ayant pas soutenu assez
courageusement le droit de leur
Maître,fut défendue par eux par
des raisons qui avoient quelque
prétexte ; mais en effet ouvrirent
la porte aux prétentions que les
Espagnols forment à chaque ren-
contre d'Assemblées publiques ,
de cérémonies , Processions &
autres contre nos Ambassadeurs,
lesquels jusques ici s'en sont tou-
jours défendu courageusement ,
pour le moins quant aux deux
pointilles plus essentielles de la
préséance , qui est de n'avoir ja-
mais quitté leur place ou secon-

avec les Souverains 371
de , quand les Ambassadeurs du
Pape , ou de l'Empereur s'y ren-
contrent , ou premiere , quand
ceux-là y manquent , & de n'a-
voir jamais fait ni permis action
qui puisse être interprétée à quel-
que égalité ; car pour la troisié-
me pointille des ordres de Séan-
ce , qui consisteroit à obliger
l'Ambassadeur d'Espagne à pren-
dre place après la nôtre , on ne
s'en est pas tant mis en peine , on
ne va pas le prendre par la main
pour le mener aux Assemblées
quand il prétexte maladie , affai-
res , ou autres choses ; mais s'ils
y viennent , on ne leur permet
aucune action ni de préséance
ni d'égalité .

Depuis le Concile de Trente
où cette dispute fut commencée ,
& où elle prit pied par le peu
d'affection du Pape Pie envers

372 *De la maniere de négocier*
nous , par l'imprudence de nos
Ambassadeurs , & par l'obstina-
tion & intrigues des Espagnols.
Depuis ce temps , dis-je , l'action
la plus célèbre & presque l'uni-
que qui se soit faite en Europe ,
fut l'Assemblée de Vervins , l'an
1598. où nos Ambassadeurs sur
la dispute des préféances reçu-
rent l'accommodelement que le
Cardinal de Medicis leur présen-
ta , parce qu'ils y trouverent leur
compte & leur préférence , & par-
ce que l'Assemblée se tenant en
France , on ne voulut pas manquer
de civilité ; cet accommodelement
comme nous avons dit , fut que
le Cardinal Legat assis sous un
dais au bout de la table , avoit à
sa main droite le Nonce du Pa-
pe , & après lui les Ambassadeurs
d'Espagne , & à sa main gauche
les Ambassadeurs du Roi , le

premier desquels tenant le premier siége du côté gauche, & étant vis-à-vis du Nonce, tenoit sans doute une place plus haute que le premier Ambassadeur d'Espagne, ce qu'on jugea suffire pour nous maintenir en notre droit.

Fin de la premiere Partie.

